



**Instituto Superior de Economia e Gestão
Universidade Técnica de Lisboa**

I. S. E. G.	
Biblioteca	
Ec.F.	
874-Q.	42343

RESERVADO

HG3194
B67 1994

**O Sector Bancário Português:
Evolução Recente, Grupos Estratégicos
e Perspectivas Futuras**

Tese de Mestrado em Economia de

Maria Rosa Vidigal Tavares da Cruz Martin Borges

Orientador:

Professor Doutor Vitor Manuel Ribeiro Constâncio

Lisboa

Junho de 1994

Introdução

I. Evolução das Supracategorias (1974-1983)

I.1. Tendências de Evolução na Supracategoria

- I.1.1. Internacionalização
- I.1.2. Descentralização
- I.1.3. Cooptação
- I.1.4. Inversão de papéis

I.2. Tendências de Evolução na Dimensão de

- I.2.1. Segmentação
- I.2.2. Inovação
- I.2.3. Estruturação
- I.2.4. Descentralização
- I.2.5. Descentralização da Supracategoria

II. Evolução Recente do Sector Bancário Português (1974-1983)

II.1. Evolução do Sector 1974-1983

- II.1.1. A Evolução da Supracategoria
- II.1.2. A Evolução da Dimensão de
- II.1.3. Caracterização da Supracategoria
- II.1.4. Caracterização da Dimensão de

II.2. Evolução do Sector 1984-1985

- II.2.1. A Evolução da Supracategoria
- II.2.2. A Evolução da Dimensão de
- II.2.3. A Evolução da Dimensão de

ÍNDICE

<u>Introdução</u>	1
<u>I. Evolução dos Sistemas Financeiros a Nível Internacional</u>	4
I.1. Tendências de Evolução na Década de 70	6
I.1.1. Internacionalização	6
I.1.2. Desintermediação	7
I.1.3. Concentração	9
I.1.4. Universalização	9
I.2. Tendências de Evolução na Década de 80	10
I.2.1. Securitização	10
I.2.2. Inovação Financeira	14
I.2.3. Automatização / Informatização	15
I.2.4. Desregulamentação	16
I.2.5. Desenvolvimento das Actividades Parabancárias	17
<u>II. Evolução Recente do Sector Bancário Português (desde 1974)</u>	18
II.1. Evolução no Período 1974 - 1983	18
II.1.1. A Estrutura do Sistema Financeiro	19
II.1.2. A Condicionante da Política Macroeconómica	21
II.1.3. Caracterização do Sector Bancário: 1983	23
II.1.4. Distanciamento Relativamente às Tendências de Evolução Internacionais	25
II.2. Evolução no Período 1984 - 1989	26
II.2.1. Abertura do Sector Bancário à Iniciativa Privada	26
II.2.2. O Desenvolvimento das IFNM	27
II.2.3. A Nova Estrutura do Sistema Financeiro	28

II.2.4.	Alteração do Modo de Financiamento do Déficit do Sector Público	32
II.2.5.	A Liberalização das Taxas de Juro e do Mercado Cambial	34
II.2.5.1.	Taxas de juro	34
II.2.5.2.	Mercado Cambial	35
II.2.6.	O Desenvolvimento dos Mercados e Instrumentos Financeiros	36
II.2.6.1.	O Mercado Monetário	36
II.2.6.2.	O Mercado de Capitais	39
II.2.7.	Caracterização do Sector Bancário: 1983 - 1989	42
II.2.8.	Assimilação das Tendências de Evolução Internacionais	47
II.3.	Evolução a partir de 1990	51
II.3.1.	As Privatizações dos Bancos Públicos	51
II.3.1.1.	A Cronologia das Privatizações	51
II.3.1.2.	Impacto das Privatizações Sobre o Sector Bancário	54
II.3.2.	A Passagem ao Controlo Monetário Indirecto	57
II.3.3.	Harmonização da Legislação às Directivas e Normas Comunitárias	59
II.3.4.	A Nova Estrutura do Sistema Financeiro	61
II.3.5.	Caracterização do Sector Bancário: 1990 - 1992	64
III.	<u>Os Grupos Estratégicos no Sector Bancário</u>	
	<u>Português: uma Aplicação da Análise de Clusters</u>	72
III.1.	A Análise de Clusters	72
III.1.1.	Questões Operacionais da Análise de Clusters	73
III.1.2.	Um Instrumento para a Identificação de Grupos Estratégicos de Empresas	76
III.2.	Aplicação da Análise de Clusters ao Sector Bancário Português	78
III.2.1.	Um Estudo Anterior	78
III.2.2.	Aplicação ao Período 1989 - 1992	82
III.2.2.1.	O Método de Agregação de Ward	85
III.2.2.2.	Composição dos Clusters	87

III.2.2.3.	Estatísticas Descritivas dos Clusters	91
III.2.2.4.	Caracterização dos Grupos Estratégicos	96
III.2.2.5.	Desagregação do Cluster 4 (Bancos Grandes)	104
III.2.2.6.	Diferenças de Performance entre os Clusters	109
V.3. Considerações Finais		
IV.	<u>Economias de Escala e de Gama na Actividade Bancária</u>	116
IV.1.	Definição de Economias de Escala e de Gama	116
IV.2.	Modelos e Resultados Empíricos	118
IV.2.1.	Os Primeiros Estudos Empíricos	118
IV.2.2.	A Função Translog com Output Desagregado	122
IV.2.2.1.	Algumas Medidas de Economias de Escala	123
IV.2.2.2.	Algumas Medidas de Economias de Gama	125
IV.2.3.	Estudos Empíricos Baseados na Função Translog com Outputs Desagregado	127
IV.2.4.	Estudos Recentes	129
IV.2.5.	Estudos Empíricos Aplicados ao Sector Bancário Português	132
V.	<u>Perspectivas de Evolução Futura do Sector Bancário Português</u>	135
V.1.	O Mercado Único de Serviços Financeiros	135
V.1.1.	Princípios e Entrada em Vigor do Mercado Único de Serviços Financeiros	135
V.1.2.	Impacto da Concorrência Acrescida no Âmbito do MUSF	139
V.1.3.	Impacto da Regulamentação Prudencial	142
V.2.	Vectorios-Chave na Definição das Estratégias dos Bancos Portugueses	144
V.2.1.	Existe uma Dimensão Adequada?	144
V.2.2.	A Gama de Produtos: Diversificação / Especialização	146

V.2.3.	Que Segmentos de Mercado?	148
V.2.4.	Aumento da Desintermediação Financeira	149
V.2.5.	Racionalização de Custos	152
V.2.6.	Investimento nos Meios Humanos e Tecnológicos	153
V.2.7.	A Internacionalização	155
V.3.	Considerações Finais	157

Bibliografia	161
--------------	-----

Anexos	170
--------	-----

INTRODUÇÃO

A actividade bancária em Portugal tem passado na última década, em particular desde a abertura do sector à iniciativa privada, por profundas transformações. O número das instituições presentes no mercado tem aumentado de forma consistente, e o clima concorrencial acentuou-se fortemente, estimulando a inovação financeira e a eficiência.

Um dos factores que condicionou de forma fundamental esta evolução foi a adesão de Portugal às Comunidades Europeias em 1986. A perspectiva da criação de um grande mercado financeiro de centenas de milhões de consumidores representava um acréscimo das oportunidades de que poderiam beneficiar os bancos portugueses, mas simultaneamente, fazia emergir para um primeiro plano os constrangimentos do nosso sistema financeiro e o enorme atraso no seu desenvolvimento, comparativamente aos outros países comunitários, o que tornava vital uma alteração rápida e profunda do mesmo.

Assim, as autoridades adoptaram importantes medidas no sentido de reduzir os constrangimentos ao nível da regulamentação do sector o que, conjugado com uma conjuntura económica muito favorável, permitiu um rápido crescimento das instituições, com elevados níveis de rentabilidade e uma melhoria sensível na sua situação financeira. Já na década de 90, foram dados ainda alguns passos importantes em antecipação da liberalização total do sector: as privatizações dos bancos públicos, a passagem ao controlo monetário indirecto e a transposição para o quadro legal português das directivas e normas comunitárias relativas ao sistema financeiro.

Desde 1 de Janeiro de 1993, o Mercado Único de Serviços Financeiros é uma realidade. Não obstante as transformações ocorridas nos últimos anos, a

sobrevivência dos bancos portugueses dependerá da sua capacidade de se posicionarem no mercado e corrigirem os pontos fracos ainda existentes.

Os objectivos do presente trabalho são: caracterizar a evolução recente do sector bancário português, realçando os principais aspectos do meio envolvente (económico e regulamentar) que condicionaram essa evolução; aferir do grau de atraso no seu desenvolvimento, por comparação com os sistemas financeiros internacionais; analisar as características e performance dos diversos grupos estratégicos que o constituem; avaliar a importância da dimensão como um factor de redução dos custos; e, finalmente, perspectivar os efeitos da criação do espaço financeiro europeu e as respostas apropriadas aos desafios que este mercado global coloca, no futuro próximo. O texto encontra-se organizado da seguinte forma.

No Capítulo I, procurar-se-á fazer uma exposição das principais tendências na evolução recente dos sistemas financeiros internacionais, incluindo os fenómenos da internacionalização, da desintermediação, da securitização, da inovação financeira e da desregulamentação, entre outros. Este capítulo dar-nos-á o enquadramento para situar o nível de desenvolvimento do sector bancário português, no contexto internacional.

No Capítulo II, são definidas e caracterizadas as principais etapas na evolução recente do sector bancário (1974 a 1983; 1984 a 1989; e 1990 a 1992) resultantes da identificação dos principais pontos de ruptura nesse processo evolutivo. Avaliar-se-á também em que medida se foram reflectindo entre nós as grandes tendências internacionais.

No Capítulo III será efectuado um estudo empírico que consiste na aplicação da análise de clusters ao sector bancário português, no período 1989 a 1992 e que complementarà a caracterização do sector. A aplicação desta metodologia permitirá constituir os grupos estratégicos formados pelos bancos, definidos em função do grau de homogeneidade das suas características. Identificar-se-á quais os factores que contribuem de forma mais decisiva para a diferenciação dos grupos estratégicos e, analisar-se-á se a diferentes grupos estratégicos estão associados níveis de performance diferentes.

O Capítulo IV complementarà as conclusões da análise de clusters relativamente à relação entre a dimensão e a performance, através de uma

análise dos principais estudos empíricos relativos à detecção de economias de escala e de gama na actividade bancária. Analisar-se-ão as metodologias utilizadas, as suas limitações e as conclusões que se podem retirar dos resultados. Far-se-á também referência aos estudos empíricos aplicados à realidade portuguesa.

No Capítulo V, irá perspectivar-se as principais implicações para os bancos portugueses da criação do Mercado Único de Serviços Financeiros, nomeadamente, os efeitos da concorrência e da nova regulamentação prudencial. Neste capítulo serão ainda discutidos os principais vectores-chave que deverão ser ponderados no âmbito da definição das estratégias de resposta dos bancos, aos desafios colocados pelo MUSF.

CAPÍTULO I

EVOLUÇÃO DOS SISTEMAS FINANCEIROS A NÍVEL INTERNACIONAL

Nos anos 70 e 80, os mercados financeiros dos principais países industrializados registaram um rápido crescimento e uma considerável evolução estrutural. Caminhou-se no sentido de uma menor segmentação dos mercados financeiros internos e de uma maior integração dos principais centros financeiros. Ao mesmo tempo, estas mudanças estruturais fomentaram o aumento da eficiência dos mercados, reduzindo os custos da intermediação, aumentando a capacidade de cobertura de riscos de taxa de juro, de divisa e de volatilidade dos preços, e proporcionando o acesso a novas fontes de poupança.

Podemos apontar como factores que condicionaram a evolução dos sistemas financeiros o desenvolvimento tecnológico, a liberalização financeira e o aparecimento de novos instrumentos.

A ampla utilização da tecnologia informática e de telecomunicações permitiu às instituições financeiras aumentar substancialmente os volumes e a rapidez de tratamento da informação, processar um volume consideravelmente maior de transacções e criar um conjunto de novos produtos e serviços financeiros que não poderiam existir sem estas tecnologias. Os desenvolvimentos na área das telecomunicações conduziram a uma globalização do mercado financeiro, com um crescente grau de integração das diversas praças internacionais, tornando possível efectuar negócios durante as 24 horas do dia. Por sua vez, o progresso ao nível da informática possibilitou o uso de novas formas de cobertura de risco e abriu novas oportunidades à arbitragem baseada em transacções geradas e executadas por computadores.

Estas mudanças contribuíram para aumentar a volatilidade dos preços (das divisas, dos títulos e dos mercados das acções), tendo os acontecimentos de Outubro de 1987 demonstrado de forma clara que os mercados financeiros se encontram hoje fortemente integrados.

A liberalização financeira também contribuiu para atenuar a segmentação dos mercados internos e para aumentar a integração dos centros financeiros internacionais. Este movimento caracterizou-se por uma progressiva desregulamentação e relaxamento de algumas restrições que eram tradicionalmente impostas pelos governos, nomeadamente:

- Atenuação dos controles cambiais¹ e das restrições aos fluxos internacionais de capitais, o que facilitou o acesso dos agentes económicos desses países aos mercados externos, quer a nível das aplicações, quer ao nível de financiamentos. Esta liberalização dos fluxos de capitais constituiu um elemento central na integração dos mercados internacionais;
- Adopção de critérios de igualdade de tratamento relativamente a instituições estrangeiras e nacionais, normalmente assente num princípio de reciprocidade. Estas medidas estimularam uma maior internacionalização das actividades das instituições financeiras, tendo-se assistido a um crescimento do peso das instituições estrangeiras nos sistemas financeiros nacionais;
- Redução das restrições em relação aos tipos de operações que cada tipo de instituição financeira podia efectuar, sobretudo em termos de prazos, tipos de instrumentos e sectores da economia. Este desfazer das distinções entre os vários segmentos dos mercados financeiros nacionais estimulou a concorrência e contribuiu para um aumento da eficiência das instituições.

Em resultado de um clima de concorrência acrescida e potenciada pelo desenvolvimento tecnológico, assistiu-se ao aparecimento de novos instrumentos financeiros que vieram multiplicar as alternativas de financiamento e de aplicação das poupanças e contribuir para um maior dinamismo, eficiência e integração dos mercados financeiros.

Concretizemos um pouco melhor os passos evolutivos e as tendências que se foram observando, nos sistemas financeiros e na actividade bancária ao longo das décadas de 70 e 80.

¹ Como por exemplo, na França, Japão e Reino Unido.

I.1. TENDÊNCIAS DE EVOLUÇÃO NA DÉCADA DE 70

As principais tendências que caracterizaram a evolução dos sistemas financeiros e, especificamente, da actividade bancária, durante a década de 70 foram a internacionalização, a desintermediação, a concentração e a universalização.

I.1.1. INTERNACIONALIZAÇÃO

Até ao final dos anos 50, os bancos exerciam a sua actividade fundamentalmente a partir da sede e das suas sucursais situadas em território nacional, mesmo quando as operações assumiam um carácter internacional, como por exemplo as de apoio a transacções de comércio externo. Nos anos 60, os bancos americanos começaram a movimentar-se e a acompanhar os seus principais clientes instalando-se nas principais praças financeiras do mundo, efectuando um número crescente de operações no euromercado.

Mas seria somente a partir dos anos 70 que a internacionalização das actividades bancárias se assumiu como uma tendência generalizada, com os bancos europeus a virem juntar-se aos bancos americanos, e com uma crescente importância da vocação internacional das instituições, que abriam filiais e sucursais nos principais centros financeiros mundiais e participavam activamente em operações financeiras internacionais.

A evolução da banca a nível internacional esteve fortemente ligada ao aparecimento do euromercado², que constituiu um dos vectores essenciais na internacionalização e globalização da actividade bancária. A génese do euromercado remonta à década de 50, altura em que, como consequência da guerra fria, os países do bloco leste retiraram os seus depósitos em dólares dos EUA e os colocaram na Europa (eurodólares). A sua importância aumentou na década seguinte com o crescimento dos déficits da balança de pagamentos americana, e estendeu-se a outras divisas europeias, transformando-se no mercado de eurodivisas que conhecemos hoje. Mas seria nos anos 70 que este mercado registaria um crescimento ímpar, quando os excedentes dos países exportadores de petróleo foram injectados no mercado bancário internacional.

² Por euromercado entende-se: mercado monetário e de capitais em que as operações se realizam em moedas que se movimentam fora dos seus países de origem.

Devido à excessiva liquidez do mercado, os países com déficits tiveram acesso relativamente fácil ao financiamento nesse mercado, e com taxas de juro moderadas. A internacionalização da actividade bancária foi fortemente impulsionada por estes fluxos, com o mercado dos empréstimos sindicados³ a crescer de uma forma notável.

A evolução tecnológica desempenhou também um papel chave na internacionalização das actividades. O desenvolvimento da informática permitiu uma maior rapidez e eficiência no tratamento dos dados financeiros, enquanto o avanço no sector das comunicações permitiu aos operadores dos diversos países actuar, em simultâneo, nas principais praças financeiras do mundo. A crescente internacionalização e interdependência dos mercados domésticos tende para a criação de um mercado financeiro global, de dimensão mundial.

I.1.2. DESINTERMEDIAÇÃO

Um dos aspectos fundamentais ao nível da evolução do sistema financeiro foi o crescimento explosivo dos mercados, em detrimento da intermediação bancária clássica. O recurso a formas de financiamento directo por parte dos utilizadores de fundos intensificou-se fortemente, provocando um efeito de desintermediação dos operadores tradicionais, nomeadamente os bancos. É nesta altura que surgem, e se vulgarizam, por exemplo as *floating rate notes* - FRNs⁴ -, importante factor de desintermediação, na medida em que dispensam o banco como mutuante, pondo o mutuário em contacto directo com o investidor, já que a dívida é representada por notas promissórias ao portador, que podem ser transaccionadas livremente no mercado, o que lhes confere grande flexibilidade e liquidez.

³ Trata-se de uma forma de financiamento dos agentes com déficits (mutuários). Este tipo de empréstimo é concedido por um conjunto de bancos mutuantes, que se denomina de consórcio ou sindicato bancário; vence uma taxa de juro normalmente variável, e que tem como base uma taxa de referência, a *Libor* - *London interbank offered rate* -, ou seja, a taxa interbancária de Londres a 3 ou 6 meses, à qual é adicionada uma margem (*spread*).

⁴ Em 1970 foi introduzido o conceito de taxa variável no mercado de capitais para obrigações. As FRNs são obrigações (cujos mutuários podem ser governos, empresas, ou bancos) de curto ou longo prazo com juros indexados à taxa interbancária do euromercado, (a *Libor* a 3 ou 6 meses) à imagem e semelhança do que acontece nos empréstimos sindicados.

O relativo recuo da intermediação bancária clássica resultou, entre outros factores, da forma de financiamento das contas públicas (fortemente deficitárias em virtude dos choques petrolíferos) por que optaram a generalidade dos estados ocidentais. Tentando controlar o crescimento da inflação, os governos evitaram recorrer ao financiamentos dos déficits através da emissão de moeda, optando, em alternativa, por recorrer directamente ao mercado de títulos a longo prazo. Esta forma de actuação das autoridades estimulou o crescimento dos mercados e o aparecimento de importantes inovações financeiras.

Ao mesmo tempo, uma alteração no comportamento dos agentes não financeiros em reacção às políticas económicas restritivas adoptadas, também favoreceu o desenvolvimento dos mercados, em detrimento da intermediação financeira:

- as empresas, confrontadas com taxas de juro reais mais elevadas, tendem a reduzir o recurso ao crédito bancário, procurando reconstituir as suas necessidades de capital através do recurso directo ao mercado de capitais;
- os particulares, confrontados com uma erosão do seu poder de compra, vão procurar as aplicações financeiras com melhor remuneração, o que implicou uma forte redução dos depósitos a prazo e um aumento da poupança investida em acções, obrigações e outros títulos.

Os bancos tiveram de se adaptar a esta nova realidade e, em vez de continuarem a ser exclusivamente fornecedores de fundos, passaram também a exercer uma função importante na montagem destas operações, substituindo assim o seu papel tradicional de intermediários entre os detentores e os tomadores de fundos, pelo de *experts* em mercados financeiros.

A diversificação e alargamento do espectro de instrumentos financeiros contribuiu também para uma maior integração dos mercados financeiros. Muitos dos novos instrumentos assumiam características híbridas, dificultando a sua caracterização em função das classificações tradicionais e estabelecendo ligações entre mercados até então separados (títulos e créditos bancários, curto e longo prazo, acções e obrigações).

I.1.3. CONCENTRAÇÃO

A concentração foi em parte consequência dos fenómenos atrás referidos. Só os bancos com alguma dimensão podiam desempenhar um papel importante a nível internacional, derivando daí a necessidade de agrupamentos e fusões, por forma a se atingir a dimensão adequada. Por outro lado, a entrada de bancos estrangeiros no seu território obrigava mesmo os bancos regionais e locais a agruparem-se para assim poderem enfrentar as novas condições de concorrência criadas ao nível nacional.

Nos anos 70, surgiram também os consórcios bancários como um instrumento apropriado, quer para pequenos bancos, quer para bancos grandes, que não queriam assumir isoladamente o risco de investir em determinados mercados estrangeiros .

I.1.4. UNIVERSALIZAÇÃO

Por último, verificou-se uma tendência para a universalização das actividades bancárias, à medida que os bancos começaram a compreender que para triunfar no plano internacional, teriam que alargar a sua gama de actividades. Embora sem negligenciar as suas actividades tradicionais de crédito, os bancos comerciais diversificaram a sua actuação em duas grandes direcções:

- desenvolvendo a sua actuação nos mercados financeiros, através da prestação de serviços às empresas suas clientes e assumindo um papel activo nos mercados secundários, o qual contribuiu para o aumento da liquidez dos títulos;
- desenvolvendo as suas actividades de gestão de portefólios individuais e colectivos e diversificando os seus produtos de captação de poupança.

Este alargamento das actividades e produtos oferecidos por parte dos bancos comerciais, pressionou as autoridades nacionais a abolirem algumas das restrições existentes

Traduzindo esta tendência de universalização, os bancos de retalho a nível doméstico passaram a desempenhar também uma importante actividade de *wholesale banking* a nível internacional.

I.2. TENDÊNCIAS DE EVOLUÇÃO NA DÉCADA DE 80

As tendências de evolução que caracterizaram a década de 70 acentuaram-se durante a década de 80, mas com o processo evolutivo a ganhar novos contornos e a desenvolver-se em novas direcções. Os sistemas financeiros internacionais nos anos 80 eram essencialmente caracterizados pelas seguintes tendências:

- a securitização;
- a inovação financeira;
- a automatização/informatização;
- a desregulamentação;
- o desenvolvimento das actividades parabancárias.

I.2.1. SECURITIZAÇÃO

A securitização⁵ é, até certo ponto, uma extensão do fenómeno da desintermediação. Os bancos em vez de concederem crédito directamente, põem a sua experiência e o seu nome à disposição dos clientes, para que estes possam encontrar os fundos que necessitam no mercado financeiro. Por outro lado, além de prepararem as operações de emissão de títulos os bancos põem agora igualmente à disposição dos clientes linhas de crédito, caso o papel por estes emitido não encontre, no todo ou em parte, um tomador, ou seja, dão uma garantia adicional aos mutuários de que terão as suas necessidades de fundos satisfeitas. A possibilidade de o papel ficar sem tomador tornou-se mais provável, porque, contrariamente ao que se verificava nos anos 70, altura em que as empresas que vinham ao mercado tinham todas um bom *rating*⁶, os bancos começaram a montar operações para empresas com um *rating* não muito favorável, ou cuja dimensão não era muito grande. As formas assumidas por essas operações de financiamento são múltiplas, pois as exigências de flexibilidade da clientela são infinitas. Um bom exemplo deste fenómeno, é o

⁵ O termo securitização significa a titulação do financiamento através dos mercados financeiros, ou seja, a substituição do financiamento através de créditos bancários, pouco mobilizáveis, por financiamento através de títulos negociáveis no mercado.

⁶ O *rating*, mais do que um conceito, é um processo que permite avaliar o risco de um crédito. Isto é, através de uma notação numa escala de risco, informa-se os investidores da possibilidade de receberem no devido tempo e no devido montante, os juros e o capital emprestado. O risco avaliado é, então, o risco da empresa mutuária faltar ao cumprimento das suas obrigações (também chamado *default risk*).

chamado papel comercial⁷, que tendo surgido no mercado em 1985, se veio a vulgarizar em muitos sistemas financeiros, permitindo a um número crescente de empresas obter financiamento sem recurso ao crédito bancário, tornando-se num importante factor de desintermediação financeira.

Esta evolução foi também possível devido à alteração do comportamento dos particulares que começaram a recorrer mais activamente aos mercados de valores mobiliários para a aplicação de poupanças, em detrimento dos depósitos bancários.

A importância do fenómeno da securitização é bem demonstrada pelo facto de que, em alguns bancos, os montantes das operações fora de balanço ultrapassarem os montantes dos empréstimos e dos adiantamentos de tipo tradicional. Em última análise, trata-se de uma nova dimensão para a intermediação financeira, já que os bancos, ao montarem e garantirem estas operações (pelas quais cobram comissões), continuam a desempenhar um papel importantíssimo na ligação entre a poupança e as entidades necessitadas de capital, ao mesmo tempo que têm acesso a novas fontes de lucro, diversificam a gama dos serviços prestados e limitam os riscos resultantes da instabilidade do mercado.

Esta forma de securitização teve origem fundamentalmente de fora para dentro, isto é, foi incentivada pelos clientes do sistema e está essencialmente ligada às vantagens de recorrer directamente ao mercado, por comparação ao recurso a um crédito bancário clássico.

Mas a grande novidade nos anos 80, ao nível da securitização, foi a introdução do crédito securitizado (*structured securitized credit*), que constituiu uma nova técnica de concessão de crédito, surgida dentro do próprio sistema bancário, em resultado de um repensar da forma de efectuar a intermediação financeira⁸.

⁷ O papel comercial (*commercial paper*) é um instrumento de curto prazo, em que as empresas mutuárias, dispensando a subscrição por parte dos bancos, fazem directamente a venda dos títulos aos investidores. Os bancos funcionam apenas como *dealers*, tentando colocar esse papel junto de investidores institucionais nas condições desejadas pelo emitente.

⁸ Como resultado dos problemas surgidos com os créditos ao sector público de alguns países (em especial países da América Latina), do aumento do risco dos créditos ao sector privado, das situações de insuficiência de capitais próprios e da necessidade de melhorar os níveis de liquidez, os bancos procuraram reestruturar os seus balanços, e mesmo reduzir o montante de activos.

O crédito securitizado consiste numa forma de securitização através da qual os activos (empréstimos) originados pela banca são literalmente convertidos em títulos detidos pelo público⁹. Embora o processo específico possa ter características diferentes em função das preferências dos intervenientes, tipicamente ele desenrolar-se-á da seguinte forma:

- É criada uma empresa com a única finalidade de deter os empréstimos e emitir os títulos que por sua vez são adquiridos pelos investidores;
- Numa outra fase procede-se ao agrupamento de um conjunto de empréstimos, relativamente homogéneos, de pequenos montantes e de diferentes mutuários, com o objectivo de atingir uma dimensão mínima que justifique a emissão pública de títulos. Este procedimento permite desde logo diversificar o risco de crédito.
- Depois estrutura-se a operação, ou seja, uma instituição financeira avalia e subscreve o risco de crédito desse conjunto de empréstimos, o qual é normalmente garantido também por uma outra instituição. A garantia/seguro aumenta a qualidade do risco/crédito, tornando os títulos atractivos aos olhos dos investidores. Em alguns casos, se a estruturação da transacção for suficientemente cuidadosa, permitirá que a emissão seja cotada por uma empresa de *rating* e, nessas circunstâncias, pode ser dispensada a garantia.

No sistema tradicional de crédito, a mesma instituição cria/origina o empréstimo, estrutura os termos do contrato, absorve o risco de crédito, faz o *funding* da operação e efectua a cobrança do serviço da dívida. No crédito securitizado podem estar envolvidas diferentes instituições, cada uma delas desempenhando um papel diferente: uma instituição origina o empréstimo; uma segunda pode estruturar a transacção; uma terceira pode segurar o risco de crédito; uma quarta pode colocar o título junto de um investidor e negociá-lo no mercado secundário; e uma quinta pode encarregar-se de fazer a cobrança do capital e dos juros dos empréstimos originais. Esta repartição de funções permite uma melhor avaliação do crédito (o processo de avaliação do crédito é reforçado, pois além de quem o originou, também a instituição que o vai segurar/garantir procede à sua avaliação); diversifica-se o risco de crédito; aumenta a liquidez do activo ligada ao facto de os títulos serem transaccionados no mercado secundário; reduz-se o risco de taxa de juro para os bancos

⁹ Realce-se que, como vimos, a securitização pode ter lugar sem assumir a forma de crédito securitizado. Por exemplo o papel comercial, ou a emissão de obrigações de empresas são formas de securitizar e que não envolvem uma conversão de empréstimos em títulos.

(eliminam o risco resultante de emprestarem a longo prazo e a uma taxa fixa e de fazerem o *funding* a curto prazo e a taxa variável); transfere-se o risco de crédito para os naturais absorventes, as seguradoras, fundos de pensões e outros investidores.

A securitização de crédito estruturado tem importantes vantagens para todos os agentes económicos participantes.

Para os investidores aumenta o volume e a variedade de investimentos que podem efectuar. Por outro lado, representa ainda uma outra vantagem adicional ao reduzir a incerteza, na medida em que os investidores que actuam no mercado de capitais adquirindo estes títulos, sabem exactamente o risco que estão a absorver: eles estão a conceder fundos somente a um conjunto bem delineado de empréstimos, não estão a satisfazer necessidades de *funding* para futuros empréstimos discricionários, ou riscos que o banco possa vir a tomar. Ou seja, a sua exposição está limitada ao portefólio de empréstimos.

Para as instituições que originaram o crédito as vantagens são as seguintes: Por um lado, receberão o diferencial entre as taxas a que remuneram os títulos acrescidas dos custos de emissão e a taxa que os mutuários pagam pelo financiamento, o qual será supostamente superior à alternativa de manter os empréstimos no balanço e receber a diferença entre a remuneração dos empréstimos e o custo do *funding*. Mas mesmo que deste ponto de vista não existam ganhos adicionais (situação em que o custo do *funding* é menor que a taxa paga aos investidores dos títulos, adicionada dos custos de emissão), é sempre vantajosa esta forma de securitizar, uma vez que a intermediação de balanço implica custos elevados associados ao facto de consumir capital (são essencialmente custos de perda de oportunidade de negócios) à necessidade de constituir de provisões e de contribuir para um fundo de garantia de depósitos. Retirando os activos do balanço, reduz-se a necessidade de capital, ao mesmo tempo que realizam negócios e satisfazem as necessidades de financiamento dos seus clientes. O crédito securitizado permite ainda aos bancos que originaram os empréstimos possam reduzir ou mesmo anular o risco de taxa de juro.

Os benefícios para as instituições que estruturam e subscrevem a emissão e para as que a garantem, são as comissões recebidas (de subscrição e garantia).

Os benefícios dos mutuários estão essencialmente ligados à maior disponibilidade de crédito, no sentido de que os bancos eventualmente não emprestariam se fossem forçados a manter esses empréstimos no seu balanço. Convém a este propósito esclarecer que estamos a falar de pequenas e médias empresas, com maiores probabilidades de entrar em incumprimento, e que pela sua dimensão não podiam satisfazer as suas necessidades de capital através das formas mais tradicionais de securitização (recurso directo ao mercado de capitais). Por outro lado, à medida que mais quantidade de crédito for sendo securitizado, a competição entre os mutuantes poderá forçá-los a partilhar os ganhos da securitização com os mutuários, podendo estes obter então recursos mais baratos.

1.2.2. INOVAÇÃO FINANCEIRA

Como corolário do desenvolvimento do mercado, e estritamente ligado fenómeno da securitização, registou-se, uma diversificação crescente nos instrumentos de financiamento, mas também uma diversificação de instrumentos de aplicação de poupanças e de cobertura de riscos.

Na vertente de novos instrumentos aparecem as *euronote facilities*, que são títulos ao portador negociáveis, com a duração de 1, 3, 6 ou 12 meses, e que estão ligados a uma linha de crédito de médio ou longo prazo, que pode assumir características diversas de acordo com as exigências das partes envolvidas. Paralelamente, aparecem também uma infinidade de títulos de curto prazo e de títulos intermédios entre as acções e as obrigações, como por exemplo as NIFs¹⁰, as RUFs¹¹, o papel comercial, e outros que muitas vezes não contêm variantes muito significativas mas que vão satisfazendo pequenos nichos de mercado, criados pelas diferentes exigências formuladas por mutuários, credores e bancos.

¹⁰ *Note Issuance Facility* é a designação genérica para a emissão de *euronotes* ou certificados de depósitos. Concretamente, trata-se de uma *euronote facility* em que o banco se encarrega de vender/colocar o título, até um limite máximo.

¹¹ A *Revolving Underwriting Facility* é um instrumento de financiamento de médio prazo posto à disposição do mutuário e traduzido por uma subscrição firme do montante total da operação por parte de um grupo de instituições, normalmente bancos comerciais, sendo os fundos obtidos através da colocação no mercado de notas promissórias (*euronotes*) ou certificados de depósito (CDs). O banco obriga-se a manter em carteira, sob condições previamente fixadas, a parte da emissão que não for colocada junto ao público.

Em consequência deste processo de securitização, as diferenças entre mercados de crédito bancário e mercados de títulos tendem a desaparecer, ao mesmo tempo que diminui a importância relativa dos fluxos bancários tradicionais.

Com o objectivo de minimizar o risco e os custos do *funding* das partes interessadas (mutuários e bancos), aparecem alguns novos instrumentos de cobertura de riscos e arbitragem:

- As operações de *swap*¹² de divisas e de taxa de juro;
- Os mercados de futuros¹³ e opções¹⁴.

I.2.3. AUTOMATIZAÇÃO / INFORMATIZAÇÃO

As inovações atrás referidas dizem respeito, na maior parte dos casos, ao segmento *wholesale*. Ao nível da banca de retalho, a inovação deu-se fundamentalmente pela via da automatização.

As transferências electrónicas de fundos permitiram melhorar significativamente os serviços oferecidos pelos bancos, muito particularmente os meios de pagamento. Para o vulgar cliente do banco, os anos 80 ficaram marcados por esta tendência para a automatização. Veja-se o exemplo dos ATMs, as transferências electrónicas de fundos nos locais de venda, o *home-banking*, o extraordinário desenvolvimento dos cartões de plástico de toda a espécie, tudo proporcionado pelos avanços tecnológicos já referidos.

O próprio *wholesale banking* beneficiou amplamente destes progressos tecnológicos: a possibilidade de efectuar cálculos financeiros muito complexos

¹²O uso dos *swaps* como instrumento financeiro começou a ser feito a partir de 1970 em operações isoladas. No entanto, só nos princípios de 80 é que se pode falar na existência de um verdadeiro mercado de *swaps*. Nas operações de *swap* de divisas e de taxa de juro, os mutuários procuram, durante um determinado período de tempo, modificar o perfil das suas dívidas, por exemplo reduzindo as suas dívidas de taxa fixa e aumentando as de taxa variável, ou vice versa, ou ainda cobrindo o risco de taxa de câmbio através da substituição da dívida em determinada divisa por outra. Na prática, o que acontece é que as duas partes têm necessidades equivalentes mas simétricas e concordam por mútua conveniência trocar as respectivas posições.

¹³ Um futuro é um contrato de compra e venda de um activo (títulos, mercadorias, divisas, etc.) em que existe a obrigação de o vender ou de o comprar numa determinada data futura, a um preço acordado entre as partes. Os futuros podem ser transaccionados na bolsa, o que lhes assegura elevada liquidez.

¹⁴ Uma opção é um contrato que confere ao seu titular o direito (pelo qual paga um preço-o prémio), mas não a obrigação, de comprar (*call option*) ou vender (*put option*) uma determinada quantidade de activo, a um dado preço, durante um certo prazo de tempo.

em tempo real, teve um papel essencial no desenvolvimento das operações em divisas, dos swaps, dos futuros, etc..

Por outro lado, as novas tecnologias no domínio das telecomunicações e informática diminuíram os custos e tornaram mais eficazes a gestão de tesouraria e a contabilidade em geral. Em particular, o aumento da capacidade de processamento informático permitiu ordenar e classificar um conjunto cada vez maior de informação que fica ao dispôr dos utilizadores e, sobretudo, constitui um importante apoio à gestão, ao possibilitar tomadas de decisão com base em informação mais completa, de acesso imediato, e por isso mais valiosa.

I.2.4. DESREGULAMENTAÇÃO

A desregulamentação apareceu na sequência do fenómeno da universalização da década de 70, como resultado da pressão das forças de mercado, e da tomada de consciência de muitos governos de que não havia justificação para manter a compartimentação existente entre os diferentes tipos de estabelecimentos de crédito, a qual introduzia restrições que prejudicavam a concorrência das instituições de crédito em relação a outros países onde existia tradicionalmente maior maleabilidade (ex: Alemanha e EUA).

A progressiva desregulamentação tinha também por finalidade criar condições para aumentar a mobilidade dos capitais entre os diferentes países. O processo de desregulamentação actuou no sentido de uma redução de barreiras e restrições e, potenciado pela forte concorrência entre as praças financeiras mundiais, levaria a uma ainda maior universalização das instituições de crédito.

A distinção clássica entre bancos comerciais e bancos de investimento esbateu-se, dando lugar ao aparecimento de um sistema bancário universal, no sentido de que todos os bancos desenvolvem as suas actividades nas mesmas áreas; os agrupamentos, fusões e aquisições de bancos multiplicaram-se, dando origem a macroinstituições capazes de operar nos mercados internacionais. Por toda a parte, a concorrência na distribuição de produtos financeiros de poupança pôs em causa a fronteira entre bancos, companhias de seguros e outros tipos de instituições financeiras.

A desregulamentação abriu novas oportunidades aos operadores, permitiu uma maior diversificação das áreas de actuação, aumentou a concorrência e estimulou a inovação. Mas, simultaneamente reforçou a necessidade de supervisão, entendida como um quadro geral de referência para o funcionamento do mercado, estabelecendo algumas regras mínimas que assegurem a solidez dos sistemas.

I.2.5. DESENVOLVIMENTO DAS ACTIVIDADES PARABANCÁRIAS

As actividades parabancárias não são uma novidade da década de 80, já muitas delas tinham aparecido na década de 70, ou mesmo antes. Contudo, merecem aqui ser referidas devido ao seu importante desenvolvimento quantitativo e qualitativo e à sua capacidade de diversificação e sofisticação e de responder melhor às necessidades dos clientes.

Note-se, a título de exemplo, que o leasing, que a nível interno tinha tido já um grande desenvolvimento nos anos 70, registou um notável crescimento a nível internacional. O factoring também se desenvolveu fortemente no mercado internacional. Os riscos de insolvência do devedor final foram transferidos para as mãos do estabelecimento financeiro, dando uma completa garantia ao cliente. As actividades fiduciárias assumiram formas e dimensões novas. Existe cada vez mais a tendência para confiar a carteira a um banco ou à sua filial especializada, porque se reconhecem as vantagens inerentes à sua maior experiência e capacidade de efectuar operações a custo mais baixo, que compensam as comissões de gestão pagas ao estabelecimento em causa.

As actividades parabancárias passaram a assumir um papel de concorrência potencial à actividade bancária.

CAPÍTULO II

EVOLUÇÃO RECENTE DO SECTOR BANCÁRIO PORTUGUÊS (DESDE 1974)

Neste capítulo vamos caracterizar os principais traços evolutivos do sector bancário português a partir de 1974, analisando a sua evolução no contexto das transformações do sistema financeiro, realçando as principais condicionantes que se colocaram ao seu desenvolvimento, e aferindo até que ponto as tendências internacionais se foram reproduzindo também em Portugal. Uma clara compreensão da situação actual e do caminho percorrido, é essencial para perspectivar o futuro e avaliar quais os vectores estratégicos que se revelam fundamentais para a sua competitividade e capacidade de sobrevivência no contexto do mercado único europeu.

A evolução do sector bancário nestes últimos 20 anos foi marcada por profundas transformações, sendo possível identificar alguns pontos de ruptura que nos permitem distinguir períodos com características bastante diferenciadas:

- período de 1974 a 1983;
- período de 1984 a 1989;
- e o período posterior a 1990.

II.1. EVOLUÇÃO NO PERÍODO 1974 - 1983

A fase evolutiva que decorreu entre 1974 e 1983 caracterizou-se por uma forte intervenção do Estado na economia. Ao nível do sistema financeiro, o período foi caracterizado por um desenvolvimento quase inexistente e pelo marasmo das instituições financeiras, para o que contribuiu um quadro regulamentar extremamente restritivo e a instrumentalização do sector por parte do Governo, no financiamento dos déficits públicos e na concessão de crédito político. Os níveis de solvabilidade e de rentabilidade dos bancos eram francamente baixos.

II.1.1. A ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO

O ano de 1975 ficou marcado pela nacionalização da generalidade dos bancos¹⁵ e pelo desaparecimento de um conjunto de oito bancos, por via de fusões¹⁶, cujos objectivos eram introduzir uma maior racionalização no sistema, através da absorção de pequenas instituições que poderiam ter dificuldades em resistir ao clima conturbado que então se vivia, e conferir às instituições de crédito uma maior dimensão, que era normalmente associada à ideia de uma maior segurança e robustez.

As nacionalizações afectaram também as restantes instituições financeiras, nomeadamente no sector dos seguros, onde foram nacionalizadas as empresas de seguros com maioria de capital nacional e as parcelas de capital detido por nacionais em sociedades de capital maioritariamente estrangeiro.

O sistema financeiro português era pouco evoluído, caracterizado por um fraco dinamismo e marcadamente intervencionado pelo estado. A actividade bancária tradicional constituía o essencial da intermediação financeira. A maioria dos intermediários financeiros especializados, que floresciam nos sistemas financeiros evoluídos, eram praticamente inexistentes em Portugal.

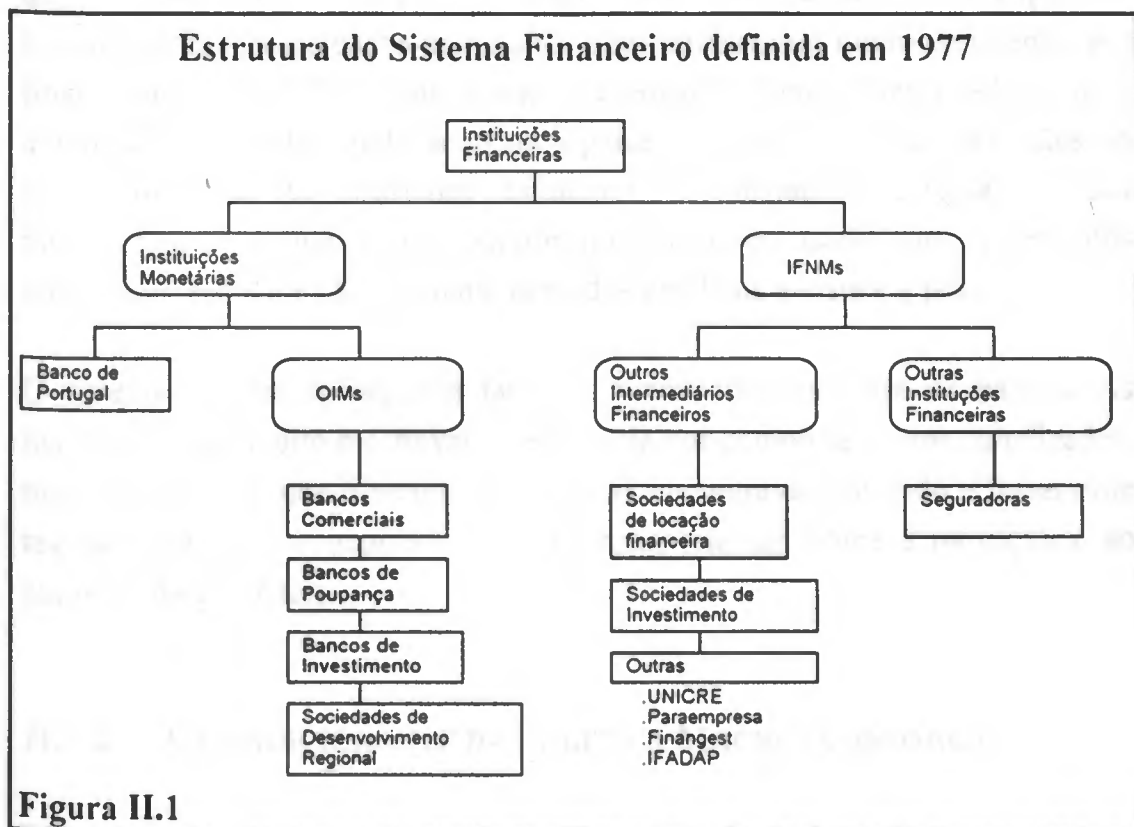
O sector bancário encontrava-se fortemente regulamentado, como transparece na rigidez do ordenamento introduzido pelo Banco de Portugal em 1977, relativo ao exercício das funções de crédito e à prática dos demais actos inerentes à actividade bancária, que definia dois grandes grupos de instituições:

- Instituições monetárias - caracterizadas por terem capacidade de criação de moeda; incluíam o Banco Central, os bancos comerciais, os bancos de poupança, os bancos de investimento e as sociedades de desenvolvimento regional;
- Instituições financeiras não monetárias de natureza parabancária - não podiam criar moeda, e desempenhavam funções de intermediação

¹⁵ Com excepção de três bancos estrangeiros cuja quota era reduzida e que se encontravam estabelecidos no país há bastantes anos.

¹⁶ O BPA integrou o Banco do Algarve e o Banco Fernandes de Magalhães; o BPSM integrou o Banco Intercontinental Português; o BESCL integrou a Casa Bancária Manuel Mendes Godinho & Filhos; a UBP surge como resultante da fusão de três bancos existentes: o Banco da Agricultura, o Banco de Angola e o Banco Pinto de Magalhães; o BFB integrou a Casa Bancária Pancada, Moraes e Ca. e o Banco do Alentejo.

financeira; este grupo incluía as sociedades de locação financeira, as sociedades de investimento e outras instituições parabancárias de iniciativa pública de criação casuística: Unicre (emissão de cartões de crédito), Paraempresa (recuperação de empresas), Finangest (aquisição e cobrança de créditos, gestão de participações financeiras e administração patrimonial), e o Ifadap (refinanciamento e apoio à agricultura e pescas).



O sistema financeiro incluía ainda outras instituições financeiras sem funções creditícias que captavam poupanças para posterior aplicação em activos financeiros (as seguradoras).

O acesso à actividade bancária estava vedado à iniciativa privada. Apenas as sociedades sem capacidade de criação monetária, nomeadamente, as sociedades de locação financeira e as sociedades de investimento, é que podiam ser constituídas com capitais privados. Estas sociedades não estavam legalmente autorizadas a recolher depósitos, pelo que as suas necessidades de fundos teriam de ser satisfeitas recorrendo ao crédito bancário e/ou ao mercado de capitais. A existência de limites ao crédito, por um lado, e a praticamente inexistência de um mercado de capitais activo, por outro, colocavam

dificuldades à obtenção de recursos, o que limitou o aparecimento destes tipos de instituições.

Ao nível dos mercados financeiros, o grau de desenvolvimento era muito baixo e os níveis de liquidez extremamente reduzidos. Em 1974 foram fechadas as duas bolsas de valores do país, mas a bolsa de Lisboa acabaria por abrir em 1976, enquanto a do Porto somente viria a reabrir em 81. De notar, no entanto, que o movimento bolsista teve, durante todo este período, uma expressão insignificante. Os mercados monetários domésticos eram muito incipientes e o financiamento do déficit público era concretizado essencialmente pelo recurso à emissão de moeda, sendo pequena a parcela de dívida pública nas mãos do sector privado. As restrições existentes às operações cambiais e aos movimentos de capitais com o exterior, mantinham em isolamento os mercados internos do escudo e não existiam mercados cambiais à vista e a prazo.

O sistema vigente enfraquecia também a concorrência entre os bancos. As instituições de crédito mostravam preferência por comportamentos cartelizados, num contexto em que o mercado interno se encontrava protegido e fortemente regulamentado. A concorrência frouxa constituía um óbice à inovação e ao aumento da eficiência.

II.1.2. A CONDICIONANTE DA POLÍTICA MACROECONÓMICA

Para além dos aspectos de regulamentação, a principal condicionante que se colocava à actividade bancária era a política macroeconómica implementada pelas autoridades.

No período pós revolução (entre 1974 e 1976), a situação económica do país foi-se progressivamente deteriorando, com uma taxa de crescimento do produto negativa em 75, resultante de uma forte contracção do investimento privado (motivado pela instabilidade política) e das exportações (explicada pela perda dos mercados das ex-colónias e pela forte recessão internacional). Observou-se um crescimento muito rápido do rendimento disponível das famílias, pela via do aumento dos salários reais e das transferências públicas, o qual levou a uma aceleração do consumo privado que se repercutiu numa subida dos preços e na perda de competitividade externa dos nossos produtos. Em consequência, o déficit comercial acentuou-se, o que conjugado com a quebra das remessas dos

emigrantes, levou a uma deterioração da balança de pagamentos e fez aparecer graves problemas ao nível do endividamento externo. Face a este quadro, as autoridades implementaram uma política orçamental fortemente expansionista, que levou ao aparecimento de déficits públicos apreciáveis.

A deterioração da situação económica levou ao acordo para o 1º programa de ajustamento da economia portuguesa, negociado com o FMI e implementado em 1977/1978, que incluiu as seguintes componentes: uma política cambial do tipo *crawling peg*; uma política monetária restritiva via imposição de limites ao crescimento do crédito interno e taxas de juro fixadas administrativamente a níveis elevados; uma política orçamental mais rigorosa; e a liberalização das importações. Esta estratégia permitiu que em finais de 1980 a balança de pagamentos portuguesa se encontrasse já equilibrada.

Mas em 1981 e 1982, a conjuntura económica volta novamente a deteriorar-se. O aumento da procura interna e dos preços levou ao reaparecimento dos déficits na BTC e ao avolumar da dívida externa. Tornou-se inevitável a adopção de uma nova política de ajustamento, consubstanciada no 2º programa de estabilização acordado com o FMI, que vigorou em 1983 e 1984. O pacote de medidas adoptadas foi semelhante ao do 1º programa e implicou uma forte recessão na actividade económica. Ao nível monetário e financeiro, as medidas tomadas incluíram a redução do crédito interno e externo à economia, a diminuição do ritmo de crescimento da oferta de moeda e a subida das taxas de juro.

A evolução do sector bancário foi extremamente condicionada por esta evolução macroeconómica, já que os bancos foram intensamente instrumentalizados pelas autoridades na transmissão dos impulsos da política monetária e, num sentido mais amplo, na regulação das flutuações económicas. De facto, a grande experiência adquirida pelo Banco de Portugal na determinação e administração dos plafonds de crédito por banco e a fixação administrativa das taxas de juro para as operações activas e passivas, tornava mais fácil cumprir as metas fixadas na programação monetária.

Adicionalmente, o Estado recorria intensamente ao crédito bancário, em condições preferenciais, para financiamento dos déficits públicos e saneamento financeiro das empresas públicas. Eram habituais as interferências na gestão dos bancos públicos, pressionados a concederem crédito político, o que

contribuiu inequivocamente para o crescimento do crédito mal parado e para o aumento dos custos administrativos.

Esta instrumentalização por parte das autoridades conduziu a um agravamento nas condições de exploração das instituições. Os bancos tinham excesso de liquidez, porque não podiam aplicar os recursos captados através dos depósitos, devido à existência dos limites ao crédito. Como contrapartida, as autoridades tiveram de permitir algum alargamento das margens de intermediação, como forma de evitar que o sector se defrontasse com sérios problemas ao nível dos resultados. Contudo, era por de mais evidente que as prioridades das autoridades de situavam ao nível do sector produtivo, manifestando muito pouca preocupação com questões de rentabilidade, competitividade e performance, do sector bancário.

II.1.3. CARACTERIZAÇÃO DO SECTOR BANCÁRIO: 1983

Em 1983, o sector bancário era constituído por apenas 16 instituições, das quais 12 eram de capitais públicos, 1 de capitais privados e apenas 3 eram de capitais estrangeiros. No seu conjunto, os bancos públicos representavam 96.5% do activo líquido do sector.

A estrutura do Balanço do sector, em 31/12/83, reflecte bem a natureza tradicional da actividade bancária. Os recursos eram constituídos na sua quase totalidade pelos depósitos de clientes, captados através da rede de balcões, e onde assumiam um peso marcante os depósitos a prazo, que representavam mais de metade dos recursos totais. O elevado peso dos depósitos a prazo era consequência de os agentes económicos praticamente não terem outras aplicações alternativas onde pudessem colocar as suas poupanças. Os capitais próprios eram muito reduzidos, traduzindo níveis de solvabilidade muito precários.

Quadro II.1 - O Sector Bancário em 1983

Tipo	Banco	Peso no Activo
Comerciais Públicos	BESCL	9.1%
	BPA	11.2%
	BPSM	10.2%
	BNU	7.7%
	BBI	7.6%
	UBP	6.3%
	BTA	6.7%
	BFB	5.0%
	BCA	0.4%
IEC Públicas	CGD	21.5%
	CPP	4.6%
	BFN	6.2%
Privados	Montepio Geral	2.3%
Estrangeiros	Crédit Fr.Portug.	0.7%
	Lloyds Bank	0.4%
	Banco do Brasil	0.0%

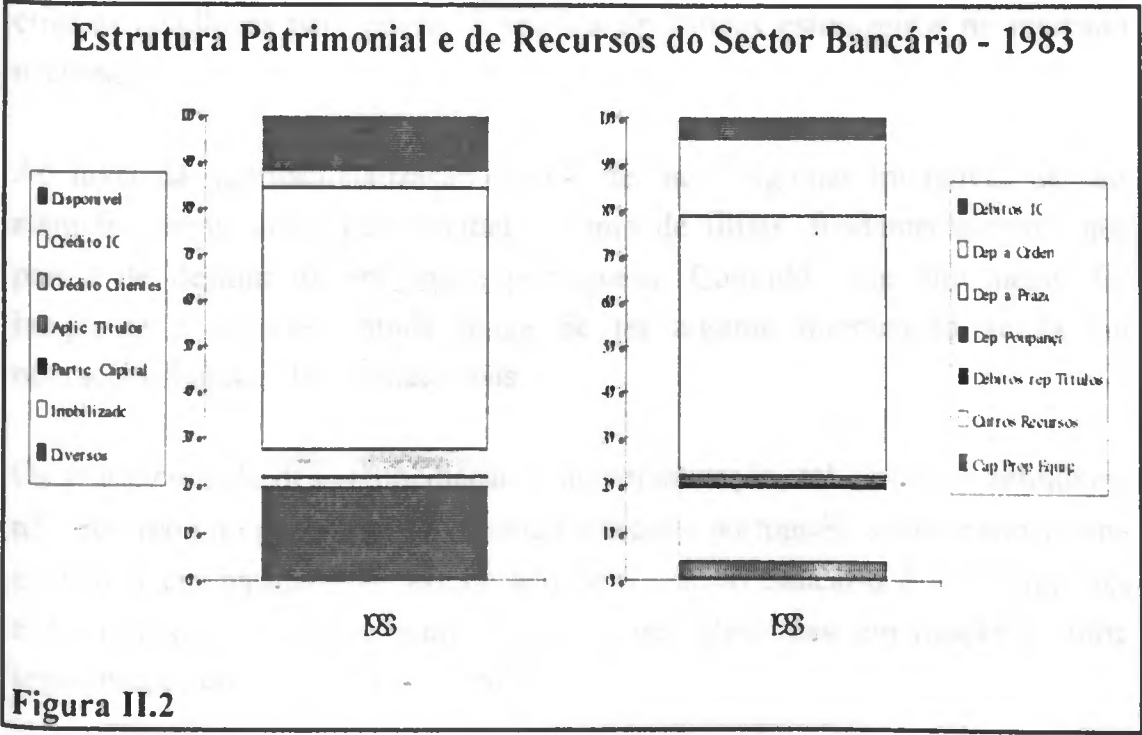


Figura II.2

No activo, os bancos não tinham praticamente aplicações alternativas à concessão de crédito a clientes. Os créditos a outras instituições de crédito e as aplicações em títulos eram absolutamente marginais, traduzindo a incipiência

dos mercados monetários e de capitais e o reduzido leque de instrumentos financeiros disponíveis.

II.1.4. DISTANCIAMENTO RELATIVAMENTE ÀS TENDÊNCIAS DE EVOLUÇÃO INTERNACIONAIS

Esta breve caracterização do sistema financeiro português entre 1974 e 1983 é claramente elucidativa de que a evolução a nível interno nada teve a ver com as grandes tendências dos sistemas financeiros internacionais. À excepção de um aumento no grau de concentração da actividade, os restantes fenómenos de internacionalização, desintermediação e universalização não tiveram praticamente nenhuma expressão em Portugal.

Mas mesmo as fusões de bancos em Portugal, em 1975, tiveram um cariz diferente das fusões de bancos no estrangeiro, já que foram essencialmente determinadas por factores políticos e não por considerações de estratégia empresarial, como seriam a necessidade de assegurar uma dimensão necessária e suficiente para o desempenho de um papel importante a nível internacional e criar as condições para resistir à entrada de bancos estrangeiros no mercado nacional.

Ao nível da internacionalização, houve de facto algumas iniciativas de sair além fronteiras, através do estabelecimento de filiais, fundamentalmente nos países de destino da emigração portuguesa. Contudo, este movimento foi incipiente e estava-se ainda longe de ter alguma intervenção activa em operações financeiras internacionais.

Os fenómenos da desintermediação e universalização, tal como os definimos, não existiram no panorama do sistema financeiro português: o financiamento da economia era basicamente assegurado pelo crédito bancário e as instituições tinham áreas de actuação muito restritas e bem definidas, em função da forte segmentação do mercado consagrada na lei.

II.2. EVOLUÇÃO NO PERÍODO 1984 - 1989

Face aos desafios induzidos pela integração comunitária, as autoridades tomaram consciência de que teriam de ser adoptadas medidas de liberalização do sistema financeiro, bem como minimizar os constrangimentos que sobre ele se colocavam, para que através do estímulo da concorrência, fosse promovida a eficiência e capacidade de inovação das instituições financeiras. Nesse sentido, foram introduzidas importantes alterações na regulamentação das instituições, instrumentos e mercados financeiros.

II.2.1. ABERTURA DO SECTOR BANCÁRIO À INICIATIVA PRIVADA

A abertura da actividade bancária à iniciativa privada, através do decreto-lei nº 51/84, de 11 de Fevereiro, constituiu o fim das barreiras legais à entrada de novas empresas no sector, tendo marcado um ponto de ruptura que identifica o início de uma nova fase na evolução do sector bancário. Este diploma veio regulamentar a constituição de bancos comerciais ou de investimento por entidades privadas, admitindo ainda, sem qualquer discriminação, o acesso ao exercício da actividade bancária pelas sociedades constituídas exclusivamente por entidades de nacionalidade portuguesa e de sociedades constituídas por entidades de nacionalidade estrangeira; previa-se também a possibilidade de abertura em Portugal de sucursais de bancos com sede no estrangeiro, as quais podiam requerer a sua transformação em bancos comerciais ou de investimento.

Na sequência deste diploma, o número de bancos (privados nacionais e estrangeiros) a operar no mercado aumentou substancialmente. Ainda em 1984, iniciou actividade o Banco Manufacturers Hannover e, no ano seguinte, assistiu-se à constituição de sete novas sociedades, das quais cinco são de capitais estrangeiros (Barclays Bank, Banque Nationale de Paris, Chase Manhattan Bank, Citibank e Generale Bank) e duas de capitais privados nacionais (Banco Comércio e Indústria e Banco Português de Investimento). Em 1986 foram constituídos o Banco Comercial Português e o Banco Internacional de Crédito, em 1988 o BANIF e em 1989 o ABN Amro Bank e o Banco Exterior de España. No final deste ano, eram já de 29 o número de instituições presentes no mercado, contra 16 no final de 1983.

O aumento do número de bancos a operar em Portugal, encontra a sua justificação na forte atracção que o sector bancário exercia, em consequência de existirem muitas potencialidades ainda por explorar, nomeadamente: uma alta taxa de poupança, uma margem de intermediação elevada, um baixo grau de utilização dos serviços bancários, possibilidades de obtenção de grandes benefícios com a introdução de novas tecnologias e diversas áreas de negócio por desenvolver¹⁷.

Os novos bancos privados, nacionais e estrangeiros, deram um contributo fundamental para o desenvolvimento e modernização do sector bancário e do sistema financeiro em geral, pela capacidade de inovação e elevada flexibilidade de que deram provas, que vieram estimular a concorrência no sector e agitar as águas chocas em que vinham navegando os bancos públicos.

II.2.2. O DESENVOLVIMENTO DAS IFNM

A partir de 1984 foi também aprovada diversa legislação com o objectivo de regulamentar a criação de novas instituições financeiras bem como alterar o regime de algumas já existentes. Ao mesmo tempo, foram também concedidos importantes estímulos fiscais para seu aparecimento e desenvolvimento.

A evolução da conjuntura económica a partir de 1985/1986, constituiu uma envolvente favorável para que os novos "subsectores" de intermediários financeiros criados, pudessem atingir lucros e ritmos de crescimento anormalmente elevados. Esta situação foi particularmente notória nas sociedades de leasing, factoring, nas sociedades gestoras de fundos de investimento imobiliário e nos fundos de pensões.

Para além destes factores, o facto de existirem necessidades de mercado que poderiam ser preenchidas por estas instituições, tornavam estas actividades muito atractivas, tendo-se assistido a um rápido crescimento do número de sociedades a operar no mercado, bem como ao aumento das categorias existentes. Na medida em que alguns dos produtos e serviços das IFNM apresentam um elevado grau de substituibilidade relativamente aos produtos e serviços bancários, a criação e desenvolvimento destas instituições veio

¹⁷Por exemplo, o crédito ao consumo, o crédito à habitação, o pagamento de serviços e a gestão de tesouraria.

também animar a concorrência. De facto, o peso destas instituições no sistema financeiro começou a aumentar de forma sustentada¹⁸.

Quadro II.2 - Número de IFNM em actividade

Tipo	31/12/85	31/12/89
Soc. Investimento	6	18
Soc. Locação Financeira	7	16
Soc. Factoring	2	4
Soc. Financ. Aquis. Crédito	-	1
Soc. Desenvolv. Regional	0	1
Soc. Gestoras F. Investimento	-	18
Soc. Gestoras Patrimónios	-	8
Soc. Med. Merc. Mon. Camb.	-	6
Soc. Financ. Corretagem	-	1
Soc. Corretoras	-	6
SACEG (Compra em grupo)	-	26
Soc. Capital de Risco	n.d.	21
Soc. Fomento Empresarial	-	n.d.
Soc. Gestoras F. Pensões	0	12
S. Gestão e Invest. Imobiliário	n.d.	n.d.
Diversas	7	6
Companhias Seguros	50	65

Fonte: Livro Branco para o Sistema Financeiro

Um fenómeno particularmente interessante foi o facto de inicialmente a criação ou o controlo da maioria destas novas instituições ter sido assegurado pelos bancos. O interesse dos bancos pelas novas instituições financeiras resultou, por um lado, de estas constituírem uma forma de contornar o regime de plafonds de crédito¹⁹ e, por outro, de assim poderem aproveitar os benefícios fiscais concedidos a estas sociedades e aos produtos por elas desenvolvidos.

II.2.3. A NOVA ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO

O aparecimento de uma grande diversidade de novas instituições financeiras tornou o sistema financeiro mais denso e provocou uma profunda alteração no seu perfil institucional. Segundo a definição legal, são instituições financeiras

¹⁸ Por exemplo, em 1988 as IFNM concederam 8.7% do total do crédito outorgado pelas OIM+IFNM, enquanto em 1987 e 1986 esta percentagem havia sido de 6.4% e 3.4%, respectivamente.

¹⁹ Por exemplo, nas sociedades de leasing, a carteira de imobilizado de locação financeira subiu de 50 para 150 milhões de contos entre 1986 e 1989. O leasing constituiu uma das formas de financiamento às empresas não financeiras que não estava enquadrado.

todas aquelas cujo objecto principal consiste em realizar a intermediação por conta própria e as que desenvolvem uma actividade auxiliar nos mercados financeiros.

Podemos então agrupar as instituições financeiras da seguinte forma:

- Instituições monetárias: onde se incluem as entidades que podem realizar a intermediação financeira - captação de depósitos ou outros fundos reembolsáveis e sua aplicação posterior em activos financeiros - por conta própria. Incluem-se neste grupo o Banco de Portugal, e o sector bancário propriamente dito, isto é, as Outras Instituições Monetárias (OIMs - entidades autorizadas a aceitar depósitos).
- Outros intermediários financeiros: englobam instituições especialmente vocacionadas para o financiamento da actividade produtiva (sociedades de investimento, sociedades de leasing e sociedades de factoring), para promover o investimento e a inovação (sociedades de capital de risco e sociedades de fomento empresarial) e ainda instituições especializadas na actuação no mercado de capitais (sociedades financeiras de corretagem).
- Auxiliares financeiros: é-lhes vedada a prática de operações por conta própria, sendo-lhes reservada uma actividade auxiliar ao nível dos mercados financeiros.
- Outras instituições financeiras: inclui as entidades que se dedicam à assunção contratual de riscos individuais através da sua transformação em riscos colectivos, nomeadamente as seguradoras, os fundos de pensões e as mediadoras de seguros.

A Figura II.3 evidencia a estrutura do sistema financeiro no período 1984-1989.

Estrutura do Sistema Financeiro a partir de 1984

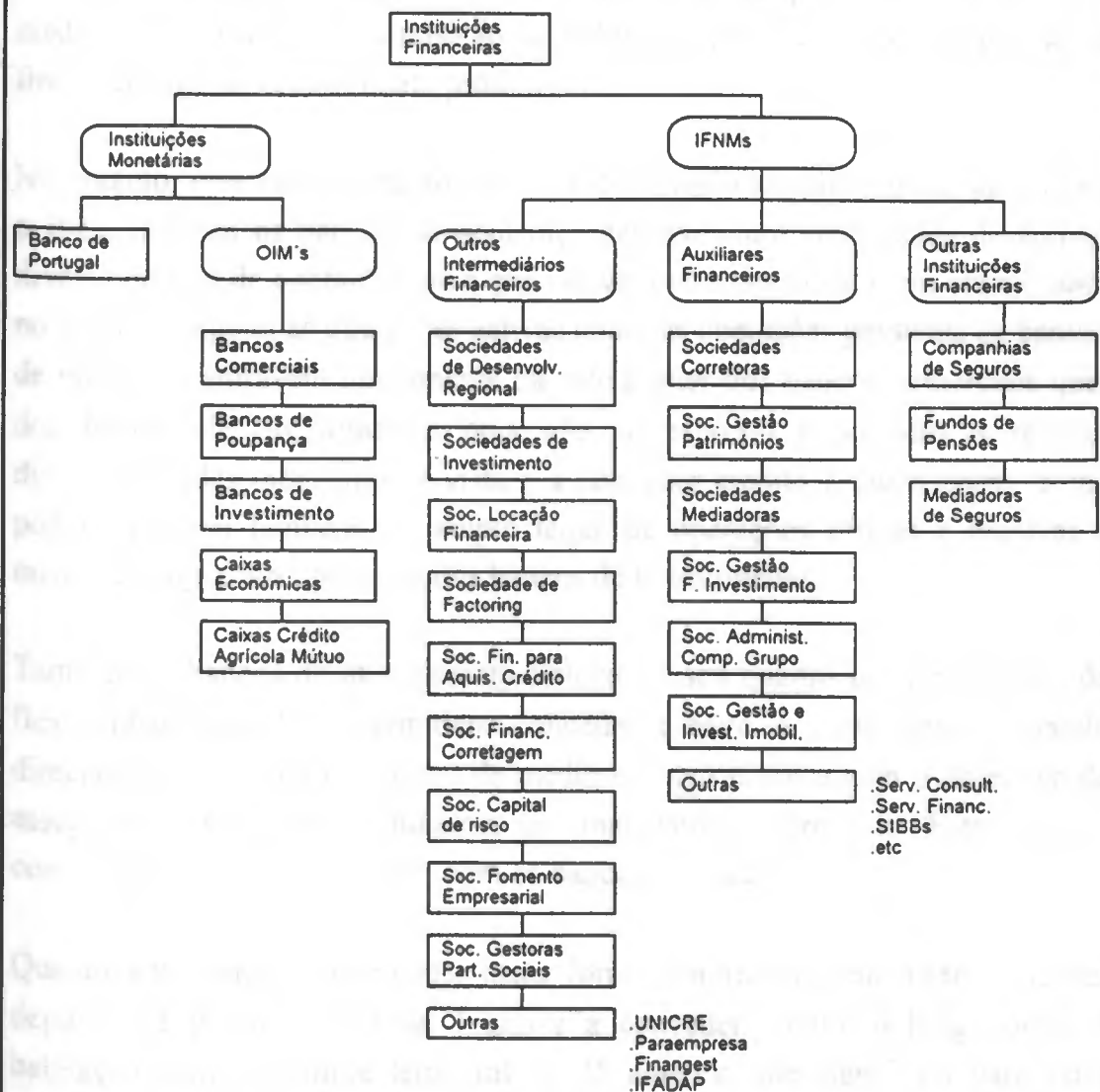


Figura II.3

Nas OIMs, havia uma distinção entre os bancos comerciais e as instituições especiais de crédito, em função das operações bancárias praticadas e das formas de financiamento utilizadas. Assim, os bancos comerciais estavam orientados sobretudo para a recepção e gestão de depósitos e outras disponibilidades²⁰ e para a concessão de crédito de curto e médio prazo, enquanto os bancos de poupança²¹ e de investimento²² estavam especialmente vocacionados para a recolha de poupança estável (o que se traduz na recolha de

²⁰ Como por exemplo a emissão de instrumentos no mercado de capitais.

²¹ Incluía a Caixa Geral de Depósitos, Crédito Predial Português e Montepio Geral.

²² Incluía o Banco de Fomento Nacional (agora Banco de Fomento e Exterior) e o Banco Português de Investimentos.

depósitos com prazos superiores a um ano) e para a concessão de crédito a médio e longo prazo e com finalidades específicas (no primeiro caso, temos o crédito à construção e à aquisição de habitação própria; no segundo caso, o financiamento ao investimento produtivo).

No entanto, esta caracterização formal é demasiado simplificadora, já que, na prática, também os bancos de poupança desenvolviam actividades de âmbito diverso do tipo de operações para que estavam vocacionados. Com efeito, tanto no que diz respeito às operações activas como às operações passivas, os bancos de poupança entravam nitidamente na esfera quer dos bancos comerciais quer dos bancos de investimento, pois não só estavam habilitados a receber disponibilidades monetárias à vista e a conceder crédito a curto prazo, como podiam praticar também um amplo leque de operações activas e passivas a médio e longo prazo, próprias dos bancos de investimento.

Também os bancos de investimento tinham no seu quadro legal elementos de flexibilidade que lhes permitiam conceder crédito a curto prazo, quando directamente ligado a operações de médio e longo prazo e com o objectivo de assegurar a rendibilidade máxima do financiamento prestado. Estes bancos competiam assim directamente com os bancos comerciais.

Quanto aos bancos comerciais, estes foram autorizados em 1986 a aceitar depósitos a prazo a mais de 1 ano e a conceder crédito a longo prazo à habitação com um limite temporal de 25 anos, o que significou para estes bancos a possibilidade de concorrerem directamente com as instituições de poupança e de investimento, entrando nas suas áreas de actuação.

Desta forma, a distinção entre os diversos tipos de instituições acabava por resultar mais do maior ou menor peso das diversas modalidades de recursos / aplicações nos respectivos balanços e menos do respectivo enquadramento legal. Esta estrutura do sistema bancário reflectia uma situação de transição entre um modelo de especialização institucional (ainda patente na regulamentação do sector) e um modelo de banca universal (que as medidas de modernização viriam a acentuar).

Dentro das OIMs, incluem-se ainda as caixas económicas e as caixas de crédito agrícola mútuo, que são entidades que têm como objectivo apoiar o desenvolvimento económico e social das regiões onde estão inseridas, através

da realização de operações financeiras, da promoção do investimento e da prestação de serviços conexos. Exercem uma actividade bancária restrita e quase sempre assumem relevância meramente local, tendo um peso muito reduzido no sistema bancário.

Os restantes grupos de instituições financeiras (Outros intermediários financeiros; Auxiliares financeiros e Outras instituições financeiras) constituíam as Instituições Financeiras Não Monetárias (IFNMs²³). As IFNMs englobavam assim um conjunto heterogéneo de instituições que constituíam não só uma fonte de financiamento alternativa ao crédito bancário, como se assumiam como um motor de inovação na área de produtos e serviços financeiros e do desenvolvimento dos mercados mobiliário e imobiliário, sendo que o seu aparecimento consolidava a tendência para a diversificação e alargamento do sistema financeiro.

Incluem-se neste universo as instituições parabancárias, as quais actuam como intermediários financeiros, exercendo funções creditícias a vários níveis, a partir de recursos próprios ou alheios, mas às quais está vedada a possibilidade de recolher depósitos.

As restantes IFNMs não têm capacidade de concessão de crédito, exercendo importantes papéis de mediação e de gestão de fundos; incluem-se aqui as companhias de seguros e instituições mais recentes donde se destacam as sociedades de capital de risco, as sociedades gestoras de fundos de investimento e ainda, as sociedades gestoras de fundos de pensões.

II.2.4. ALTERAÇÃO DO MODO DE FINANCIAMENTO DO DÉFICIT DO SECTOR PÚBLICO

O rápido desenvolvimento do sistema financeiro foi em grande medida potenciado pelo ciclo de crescimento sustentado que a economia portuguesa iniciou em 1985, como se pode aferir pelo facto de, entre 1985 e 1989, a taxa média anual de crescimento ter sido de 4.3%, superior à média comunitária, que no mesmo período foi de 3%.

²³ Por definição, às IFNMs está-lhes vedada a captação de depósitos, não podendo assim criar moeda. As IFMs captam depósitos (criam moeda) e concedem crédito. O Banco de Portugal e as OIMs são IFMs.

Mas no processo de transformação estrutural do sistema financeiro teve grande influência a alteração do modo de financiamento do sector público, que era até então essencialmente financiado em condições preferenciais pelo Banco de Portugal e pelo sector bancário, e que passou a sê-lo sobretudo pelo sector não financeiro, com a emissão regular de títulos de dívida pública (Bilhetes do Tesouro, CLIPs, Obrigações de Capitalização Automática, FIPs e Certificados de Aforro), como se pode constatar no Quadro II.3.

Quadro II.3 - Financiamento do sector público

Unidade: milhões de contos	1984	1989
Total das necessidades de financiamento do SPA	377	489
Financiamentos bancários	239	-78
BTs e CLIPs na posse do público	6	7
CAs e OTs na posse do público	6	607
Crédito externo líquido	77	-65
Diversos	49	18

Fonte: Relatórios do Banco de Portugal

Esta alteração foi importante por diversos motivos. Primeiro, porque implicou o desaparecimento de uma das principais condicionantes que até então se colocava à actividade dos bancos; segundo, a transferência de uma parte progressivamente maior da dívida pública do sistema bancário para o público representou um primeiro passo para a criação de um verdadeiro open-market, decisivo para criar as condições de passagem ao controlo monetário indirecto; terceiro, contribuiu para o desenvolvimento do mercado de capitais e para a diversificação dos instrumentos financeiros.

O crescimento da titularização é bem demonstrado pela alteração na composição da carteira de activos dos agentes económicos internos, entre 1984 e 1989: o sector das famílias que em 1984 havia subscrito 18.4 milhões de contos de títulos de dívida pública (6% do total emitido), em 1987 tomou 239 milhões de contos (ou seja, 35% do total). Em 1984 as famílias aplicavam 90% dos seus fundos disponíveis em depósitos a prazo²⁴, mas em 1989, este tipo de aplicação absorvia apenas 45% do total dos fundos disponíveis, com desvio

²⁴ incluem-se os depósitos de poupança e os depósitos de emigrantes.

para aplicações alternativas, nomeadamente BTs, obrigações, acções, títulos de participação, unidades de participação em fundos de investimento e certificados de aforro.

II.2.5. A LIBERALIZAÇÃO DAS TAXAS DE JURO E DO MERCADO CAMBIAL

Se é verdade que a abertura da banca à iniciativa privada constituiu desde logo um estímulo ao aumento da concorrência, deve também referir-se o conjunto de importantes medidas de liberalização que foram tomadas ao longo deste período, e que criaram as condições para que a concorrência se concretizasse na prática.

II.2.5.1. TAXAS DE JURO

De entre essas medidas, merece referência especial a crescente liberalização das taxas de juro. Em Junho de 1984 foi dado um primeiro passo no sentido da flexibilização das taxas de juro que eram até então fixadas na sua totalidade por via administrativa. Assim, passou a ser fixada apenas uma taxa de juro mínima para as operações passivas - a taxa de juro dos depósitos a prazo superiores a 181 dias e inferiores a um ano -, competindo aos bancos a fixação das restantes taxas passivas. Em Agosto de 1985 progrediu-se nesta via, com a liberalização das taxas activas para vários prazos, permanecendo apenas fixada uma taxa de juro para o crédito a curto prazo (mais de 90 dias e menos de 180), uma para o médio prazo (mais de 2 anos e menos de 5) e uma para o longo prazo (mais de 5 anos).

De 12 taxas de juro fixadas administrativamente, em 1984, passamos em Março de 1987, a uma situação em que o Banco de Portugal fixava apenas duas:

- a taxa mínima para os depósitos a prazo superiores a 180 dias e inferiores a 1 ano;
- a taxa máxima para as operações de crédito, qualquer que fosse o prazo.

A taxa máxima para as operações activas foi suspensa em 1988, salvo nas operações de crédito à habitação e empréstimos concedidos ao abrigo das contas poupança habitação (criadas em 1987). Em Março de 1989 foi abolida a

única taxa máxima que vigorava para o crédito, passando a ser livres as taxas activas, enquanto que nas passivas existiam ainda duas excepções: uma taxa mínima para os depósitos a prazo de 181 dias a 1 ano, e uma taxa máxima para os depósitos à ordem²⁵.

Com a progressiva flexibilização das taxas de juro, estas começaram cada vez mais a ser determinadas pelas forças de mercado, tendo a concorrência entre as instituições de crédito se estendido aos dois lados do balanço.

Foram também liberalizadas as comissões dos serviços bancários.

II.2.5.2. MERCADO CAMBIAL

No mercado cambial foram criados o mercado à vista (em 1/10/85) e a prazo (em 1/2/87), e reduziram-se as restrições cambiais sobre os movimentos de capitais, embora mantendo penalizações em relação ao influxo de capitais monetários e de operações de financiamento não ligadas a operações comerciais.

Ainda no âmbito cambial, é de referir uma importante inovação a partir de Outubro de 1987, relacionada com a determinação dos câmbios oficiais, que passaram a resultar de sessões de fixing, onde intervinham todas as instituições de crédito autorizadas a exercer o comércio de câmbios. Foi deste modo dado um novo passo na sentido da liberalização do mercado de câmbios, estendendo-se a todos os seus segmentos o processo de determinação das cotações em função dos normais mecanismos de oferta e de procura. O Banco de Portugal deixou de fixar administrativamente os câmbios oficiais, e passou a estabilizar as cotações aos níveis compatíveis com a orientação adoptada pela política cambial, através de intervenções conduzidas nos mercados.

Em Março de 1989 os residentes foram autorizados a comprar a prazo contra escudos. A negociação de taxas à vista e a prazo entre os bancos e os respectivos clientes encontrava-se liberalizada no final deste período, e os

²⁵ Não podia exceder 1/3 da taxa mínima fixada em aviso do Banco de Portugal para os depósitos a prazo (181 dias a 1 ano). A liberalização completa das taxas passivas viria a ocorrer em Maio de 1992 quando se desregulamentou a taxa máxima dos depósitos à ordem e as taxas mínimas para os depósitos a prazo de 181 dias a 1 ano e das contas de poupança-habitação.

bancos podiam ainda conduzir livremente as operações de arbitragem no mercado doméstico ou com os seus correspondentes no exterior.

II.2.6. DESENVOLVIMENTO DOS MERCADOS E INSTRUMENTOS FINANCEIROS

II.2.6.1. O MERCADO MONETÁRIO

A evolução dos mercados monetários durante este período não pode também ser dissociada do movimento intenso de liberalização do sector financeiro. Em particular, podemos apontar duas condicionantes fundamentais que marcaram o desenvolvimento destes mercados:

- A procura em minimizar os efeitos adversos para a banca decorrentes do controlo quantitativo do crédito e da fixação administrativa das taxas de juro, que cerceavam a eficiência e rentabilidade do sector, ao mesmo tempo que limitavam a concorrência entre as instituições de crédito;
- A preparação para a passagem ao controlo monetário indirecto exigia uma adaptação gradual dos mercados consentânea com o processo de liberalização em curso.

A criação dos mercados monetários ocorreu quase em simultâneo com a imposição de limites quantitativos ao crédito. Estes últimos surgiram em 1977, enquanto o mercado monetário interbancário (MMI) e o mercado interbancário de títulos (MIT) nasceram em 1977 e 1978, respectivamente. Até finais de 1983, vimos que estes mercados eram incipientes e muito rudimentares, tendo sido essencialmente durante o período que estamos a analisar, que os mesmos se viriam a desenvolver.

Os limites ao crédito tinham como função essencial a esterilização de parte da liquidez bancária resultante do avultado financiamento do SPA pelo Banco de Portugal, por criação de base monetária. A utilização deste instrumento de controlo monetário implicou dois custos essenciais: custos para o

financiamento da economia²⁶ e custos ao nível da eficiência e rentabilidade do sistema bancário.

Esta limitação criou o problema de os bancos ficarem com excessos de liquidez, deixando apenas duas opções às autoridades monetárias: aumentar o coeficiente de reservas legais, o que permitiria reduzir os fundos por aplicar, ou proporcionar aos bancos aplicações alternativas para essa liquidez. A primeira via criava problemas à gestão dos bancos, já que afectaria negativamente a sua conta de exploração, facto que só seria obviado se o Banco de Portugal aumentasse o diferencial de taxas de juro. Do lado do passivo, isto podia significar redução da procura de depósitos e a subida das taxas de juro activas teria efeitos depressivos sobre a actividade económica.

A segunda via, não criaria estes problemas, mas a sua eficiência requeria que a remuneração oferecida fosse suficiente para desincentivar os bancos a excederem os limites de crédito (o que também era desincentivado pela aplicação de penalizações) e para evitar a deterioração das respectivas contas de exploração.

O Banco de Portugal acabou por permitir a manutenção de uma margem de intermediação elevada, mas desenvolveu também aplicações alternativas para os recursos excedentários, com realce para o MIT, onde os títulos do Estado na carteira do Banco de Portugal eram transferidos a curto prazo para os bancos, mediante uma remuneração que se pretendia que compensasse o custo dos recursos aí aplicados. Adicionalmente, em particular nos anos de 1984 e 1985, foi reduzido o coeficiente de reservas legais²⁷ como meio de libertar recursos para aplicações no MIT.

A função do MMI era assegurar a redistribuição da liquidez excedentária do sistema mas, num contexto de excesso de liquidez generalizada, a oferta de aplicações era claramente superior à procura e este mercado tinha pouco significado. O MMI constituía uma alternativa de aplicação / obtenção de fundos marginal, a que os bancos recorriam apenas como forma de repor determinados níveis de liquidez, particularmente nos momentos em que era efectuado o controle do cumprimento dos plafonds de crédito, pelo Banco de

²⁶O sector público tinha virtualmente crédito ilimitado junto do sistema bancário ou do público, pelo que o controlo monetário se processava através da regulação do crédito ao sector produtivo.

²⁷Contudo, a partir de 1986 a taxa de reservas legais deixou praticamente de constituir um instrumento de controlo monetário activo.

Portugal. Ou seja, a importância do MMI residia essencialmente no facto de funcionar como um instrumento de tesouraria das instituições monetárias, sendo as aplicações neste mercado predominantemente de prazos muito curtos.

As autoridades monetárias actuavam então oferecendo novos instrumentos financeiros nos mercados monetários e manipulando as suas taxas de juro (inicialmente totalmente administradas), para contrariar os efeitos negativos provocados pelos limites ao crédito²⁸. Neste domínio, o lançamento dos Bilhetes do Tesouro, em 1985, teve efeitos muito positivos para os bancos, permitindo eliminar parte da liquidez excedentária aplicada no MIT, bem como reduzir o peso dos depósitos a prazo no passivo dos bancos, o que permitiu que aumentasse a eficiência do sector. Os Bilhetes do Tesouro contribuíram também para que o financiamento do sector público se processasse sem a criação de moeda, condição essencial para a passagem ao controlo monetário indirecto.

Em 1987, o MIT conheceu uma importante reformulação tendo-se criado novos produtos financeiros interbancários, diversificado prazos e níveis de remuneração, no sentido não só de atenuar os problemas dos limites de crédito como de preparar o caminho para que a gestão da liquidez pudesse ser feita de forma indirecta. Desta forma, salienta-se o alargamento do prazo dos depósitos remunerados, não negociáveis, que as instituições estavam autorizadas a constituir junto do Banco de Portugal, a 182 dias, e os Títulos de Intervenção Monetária (TIMs) de 26 semanas, transaccionáveis entre as instituições de crédito com acesso ao mercado primário, que consolidava a liquidez excedentária estrutural e rentabilizava os recursos bancários ao serem remunerados a taxas claramente acima do custo financeiro dos recursos. Ao mesmo tempo, com o objectivo de reduzir a instabilidade das aplicações de liquidez excedentária, a recompra antecipada dos títulos emitidos no MIT, passou a ser possível por exclusiva iniciativa do Banco de Portugal e a taxas concordantes com a evolução de mercado. Também neste ano se criaram os Títulos de Regularização Monetária (TRMs) com prazos até 7 dias.

O desenvolvimento dos mercados passou também por uma reformulação do processo de formação de taxas de juro. Com efeito, as taxas de juro de títulos em carteira do Banco de Portugal, que eram fixadas pelo Banco Central,

²⁸De notar que o início da liberalização das taxas de juro (1984) praticadas pelos bancos na sua relação com a clientela, atenuaram também os problemas colocados pelos limites ao crédito.

passaram no final de 1987, para alguns prazos, a ser determinadas em leilão de acordo com as taxas propostas pelas instituições de crédito e as taxas máximas a que o BP estava disposto a remunerar estas operações. Desde essa altura, as taxas de juro das aplicações interbancárias mais longas (TIMs e DPs) e mais curtas (TRMs) definem um intervalo onde oscilam as taxas de juro das operações de prazos intermédios (BTs e OTs). A consequência destas alterações foi uma maior integração dos diferentes segmentos do MIT, fundamental para uma intervenção mais ágil do Banco Central e capaz de responder aos objectivos monetários.

Em 1988 o prazo dos depósitos remunerados junto do Banco de Portugal foi alargado a 364 dias com opção de renovação por um ano. Foi também permitido que estes depósitos fossem cedidos/negociáveis entre as instituições de crédito. Finalmente, criou-se um instrumento de financiamento da dívida pública a longo prazo (7 anos) em sistema de leilão ao investimento produtivo (CLIPs).

II.2.6.2. O MERCADO DE CAPITAIS

O desenvolvimento do mercado de títulos do tesouro contribuiu para o alargamento do leque de instrumentos financeiros oferecidos aos aforradores. Outro factor muito importante para a diversificação dos instrumentos financeiros foi o desenvolvimento do mercado de capitais.

O mercado de capitais teve a partir de 1985 uma considerável reactivação, em resultado da melhoria da conjuntura económica nacional, do esforço das instituições de crédito para reduzir o peso dos depósitos a prazo²⁹ e na sequência de um conjunto de incentivos fiscais e de alterações regulamentares que permitiram lançar novos tipos de operadores e intermediários em segmentos especializados do mercado. Uma das mais importantes etapas deste processo foi a publicação do pacote legislativo sobre o mercado de capitais, aprovado em Abril de 1988.

²⁹ O depósitos a prazo constituíam um recurso muito caro para os bancos, especialmente num contexto de limitação do crédito. Com o objectivo de reduzir o seu peso na estrutura de recursos, os bancos desenvolveram actividades que visavam desviar a poupança dos particulares para outro tipo de instrumentos, nomeadamente operações no mercado de títulos (colocando BTs junto do público e tomando firme e colocando obrigações de empresas) e actuação em novas áreas de mercado através de instituições financeiras especializadas.

A reanimação do mercado de capitais verificou-se primeiro no segmento obrigacionista, observando-se, a partir de 1985, que os montantes subscritos pelo público assim como o número de transacções se expandiram significativamente. Em 1986, na sequência de incentivos fiscais à admissão à cotação em bolsa, reanimou-se a vertente accionista em ambos os mercados: Lisboa e Porto.

Quadro II.4 - Transacções nas Bolsas de Valores

Unidade: mil contos	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Bolsa de Valores de Lisboa						
Valor das acções transaccionadas	125	757	9.227	198.734	103.023	264.772
Valor das obrigações transaccionadas	2.376	9.497	26.135	35.025	36.116	104.562
- Dívida pública	1.287	5.166	10.538	21.278	17.900	59.599
Bolsa de Valores do Porto						
Valor das acções transaccionadas	356	94	2.982	99.183	73.761	122.121
Valor das obrigações transaccionadas	511	2.149	5.570	27.645	18.118	18.296
- Dívida pública*	248	668	2.082	15.171	10.638	8.816

Fonte: Relatórios do Banco de Portugal

* inclui fundos públicos e equiparados

O mercado de capitais mostrava um dinamismo apreciável e potencialidades para assegurar a captação de um volume crescente de poupança e sua canalização para o investimento produtivo. A reanimação deste mercado constituiu uma força impulsionadora do processo de desintermediação bancária, fomentando a diversificação das fontes de financiamento das empresas.

Na vertente accionista, o excesso de procura levou a uma subida sustentada nas cotações que gerou um clima de euforia no mercado. A especulação desenfreada, associada à deficiente regulamentação e falta de transparência do mercado, levou os preços das acções a níveis altíssimos, que já nada tinham a ver com a realidade das empresas, e culminou no crash de Outubro de 1987. O crash afastou do mercado os pequenos investidores, verificando-se que, não obstante o aperfeiçoamento da regulamentação e das condições operacionais, a admissão à cotação de acções de empresas entretanto privatizadas, a abertura aos investidores comunitários, manteve-se um certo adormecimento do mercado accionista, como se pode constatar pelos níveis de transacções modestos, pela reduzida liquidez e pelas baixas cotações.

Uma evolução inversa foi registada no segmento obrigacionista, onde a capitalização bolsista e o volume de transacções cresceram rapidamente em consequência da desintermediação bancária operada no financiamento do sector público e da elevada intensidade que este processo registou relativamente ao sector produtivo. Com efeito, entre 1985 e 1989, a capitalização bolsista das obrigações das empresas privadas não financeiras aumentou 36% ao ano (atingindo 198 milhões de contos em Dezembro de 1989), ao passo que o crédito bancário concedido a estas empresas cresceu apenas 6.4% ao ano no mesmo período (alcançando os 3525 milhões de contos em Dezembro de 1989).

Ligado ao aumento do número de instituições financeiras e ao desenvolvimento dos mercados, esteve o aparecimento de uma enorme diversidade de instrumentos e serviços financeiros, traduzindo os efeitos da intensificação do processo de inovação financeira. Os particulares e as empresas tiveram acesso a outras formas de aplicação de poupanças e excedentes financeiros alternativas aos depósitos a prazo, nomeadamente, bilhetes do tesouro, unidades de participação em fundos de investimento, títulos de participação, acções, obrigações de vários tipos, certificados de depósito e depósitos com características específicas.

Pelo importante papel que desempenhou na redução dos depósitos a prazo na banca, merece destaque o Bilhete do Tesouro, criado em 1985, que os bancos adquiriam e passavam para o público a uma taxa livre. Ainda em 1985, as empresas públicas foram autorizadas a emitir títulos de participação, e às IFNMs foi permitida a emissão de obrigações de caixa. Em 1986 foram introduzidas as obrigações convertíveis em acções³⁰. Em 1987 regulamentaram-se as contas de poupança-habitação³¹, as contas de poupança-reformados e os certificados de depósito³². No ano de 1988 foram introduzidos os CLIPs, as

³⁰ As obrigações convertíveis (OCs) em acções resultam da combinação de dois elementos: Por um lado um reconhecimento de dívidas com um juro em geral fixo e com um prazo de vencimento, entre 10 e 15 anos; por outro lado, um direito de converter a obrigação num número pré-determinado de acções da empresa emitente. O preço de conversão e o período de conversão são definidos no momento da emissão.

³¹ As contas de poupança-habitação estavam isentas de imposto de capitais quando destinadas a financiar a aquisição, construção ou reparação de habitação própria permanente.

³² Os certificados de depósito são emitidos pelas instituições de crédito, num montante mínimo de 5000 contos, a uma taxa livre, e com uma maturidade entre 180 dias e 5 anos.

obrigações do tesouro de médio prazo, as obrigações com *warrants*³³ e as acções escriturais.

A contínua inovação no segmento obrigacionista do mercado contribuiu para uma crescente desintermediação bancária e para o aumento da titularização, assumindo estes fenómenos uma dimensão mais próxima da verificada em mercados mais evoluídos. As principais diferenças residiam no facto de continuarem a não existir em Portugal mercados de instrumentos de cobertura de riscos financeiros, como as opções e os futuros, e de instrumentos de curto prazo, como o papel comercial.

II.2.7. CARACTERIZAÇÃO DO SECTOR BANCÁRIO: 1983 - 1989

Com a abertura do sector bancário à iniciativa privada, o número de bancos presentes no mercado aumentou rapidamente, tendo quase que duplicado o seu número, até final de 1989.

Quadro II.5 - Número de bancos em actividade

	1983	1985	1987	1989
Capitais públicos	12	12	12	12
Capitais privados	4	12	14	17
Nacionais	1	3	5	6
Estrangeiros	3	9	9	11
Total	16	24	26	29

Como consequência do aumento do número de bancos privados e do seu maior dinamismo, que se traduziu em maiores taxas de crescimento do activo líquido, o peso dos bancos públicos na actividade global começou a reduzir-se, embora se tenham mantido numa posição dominante, como se verifica na figura II.4.

³³ As obrigações com *warrants* (criadas em Portugal pelo D.L. n.º 229-B/88, de 4 de Julho) são títulos próximos, mas distintos, das OCs. Como vimos nestas últimas a obrigação desaparece: o detentor do título deixa de ser obrigacionista para passar a ser accionista. Nas obrigações com *warrants*, as obrigações continuam a existir e o obrigacionista tem um *warrant* que lhe confere o direito de subscrever acções: continua a ser obrigacionista, ao mesmo tempo que faz entrar novos fundos na empresa e se torna simultaneamente accionista.

Quotas de Mercado - Activo Líquido

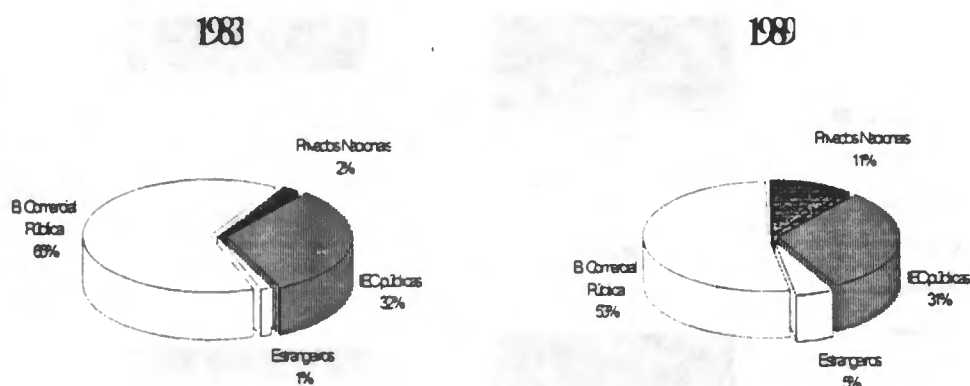


Figura II.4

Na estrutura do activo do sector bancário registou-se, ao longo deste período, uma progressiva redução da importância das aplicações creditícias, o que é em grande medida justificado pelo facto de se manterem ainda fortes restrições ao crescimento do crédito. Limitados por esta via, os bancos orientaram-se, em alternativa à concessão de crédito, para as aplicações em títulos, aumentando significativamente as suas carteiras de obrigações e de acções. Ao mesmo tempo, os limites ao crédito obrigavam os bancos a manter um nível muito elevado de disponibilidades, aplicadas em depósitos em outras instituições de crédito e no Banco de Portugal.

O crescimento das aplicações em títulos esteve ligado ao rápido desenvolvimento do mercado de capitais, que criou um interesse acrescido por títulos de rendimento variável e por unidades de participação em fundos de investimento mobiliário, levou a uma menor procura dos activos monetários remunerados e veio contribuir de forma importante para o processo de desintermediação. Os bancos passaram a desempenhar mais activamente um papel de prestadores de serviços, montando as operações de emissões de títulos e cobrando comissões pela colocação e tomada firme das mesmas. Os rendimentos de títulos e de participações financeiras detêm a maior quota dos proveitos bancários não relacionados com a intermediação de balanço (41% em 1984; 52% em 1989). Apesar de no ano de 1987 os rendimentos de títulos de crédito e participações financeiras se terem reduzido cerca de 20%, em consequência do crash da bolsa, no período 1984-1989 estes proveitos registaram uma taxa média anual de crescimento de +26.5%.

Estrutura Patrimonial

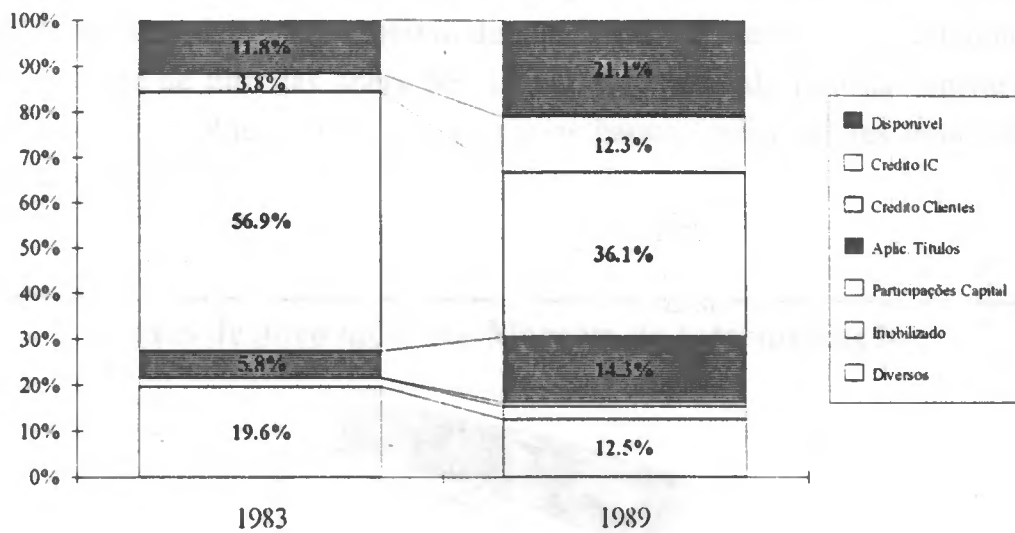


Figura II.5

Não obstante o rápido crescimento dos proveitos bancários não relacionados com a intermediação de balanço, o seu peso na estrutura de proveitos não aumentou, como se pode verificar na figura II.6. De facto, o que se verificou foi um aumento do peso da margem financeira para a formação dos resultados.

Estrutura dos Proveitos Bancários

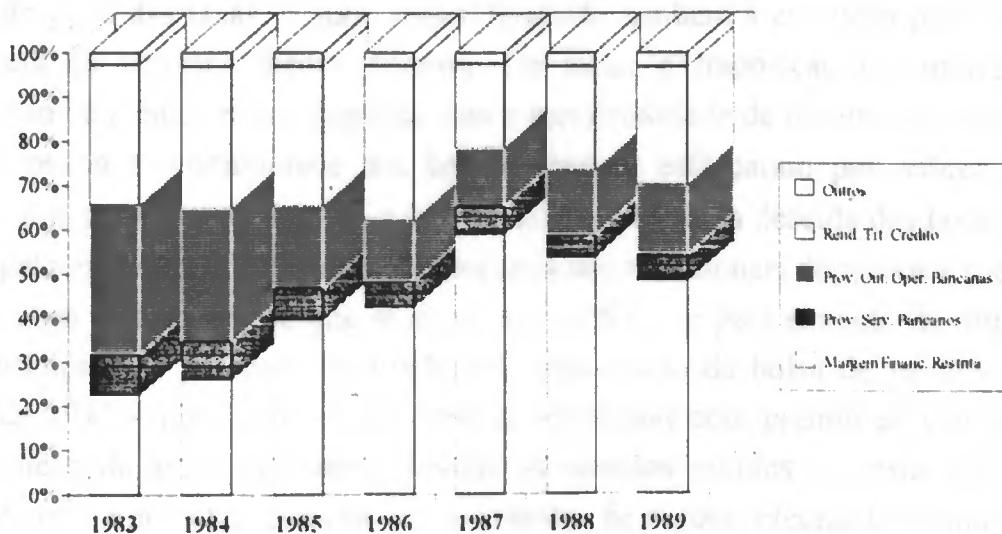


Figura II.6

A principal justificação para o reforço da importância da margem financeira é o facto de as autoridades terem permitido que os bancos alargassem o diferencial entre as taxas de juro das operações activas e as taxas de juro das operações passivas, com o objectivo de compensar os bancos pelos limites impostos à expansão do crédito.

Taxas de Juro médias e Margem de Intermediação

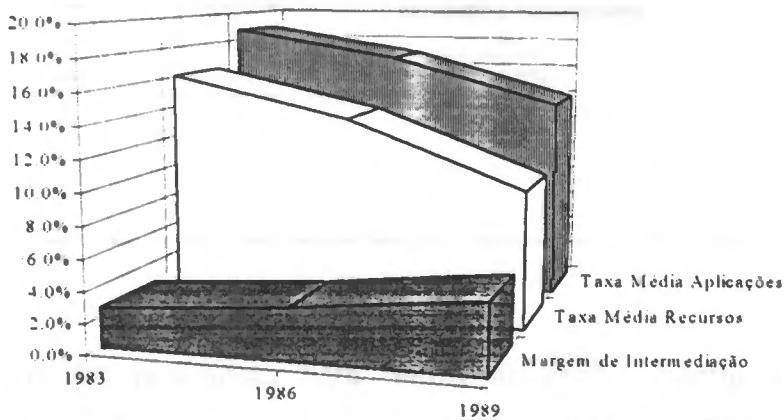


Figura II.7

A figura II.7, que ilustra a evolução da margem de intermediação, evidencia bem a rápida descida do custo médio dos recursos, em resultado de uma redução geral das taxas de juro, mas reflectindo também a evolução para uma estrutura de recursos menos onerosa. De facto, a imposição de limites à expansão do crédito em conjugação com a inevitabilidade de recolher depósitos condicionava a rentabilidade dos bancos, que se esforçaram por reduzir os custos dos recursos, recorrendo a outras vias para além da descida das taxas de juro: pelo estímulo à deslocação da poupança dos tradicionais depósitos a prazo para outras aplicações (de que se destacam os BTs); e pela emissão de títulos de participação - processo facilitado pelo dinamismo da bolsa de valores até final de 1987 - que foram na sua maioria efectuadas com prémio de emissão, embaratecendo assim consideravelmente os recursos obtidos por esta via; no caso da banca privada, destacam-se as emissões de acções, efectuadas acima do valor nominal, e que permitiram a realização de importantes encaixes.

Estrutura de Recursos - Total do Sector

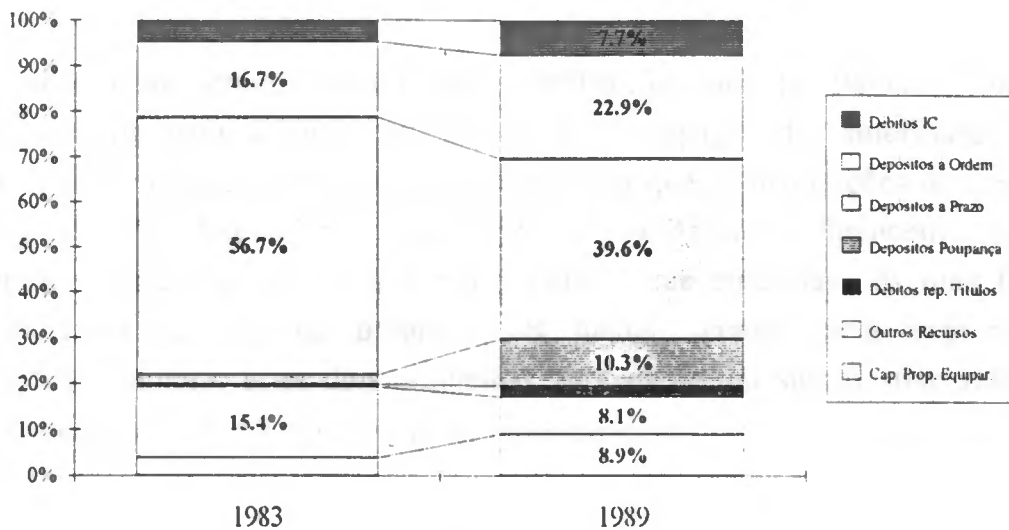


Figura II.8

A deslocação das poupanças para outras aplicações alternativas permitiu reduzir significativamente o peso dos depósitos a prazo, ao mesmo tempo que cresciam os depósitos de poupança e os depósitos à vista.

Evolução da Rentabilidade do Sector Bancário

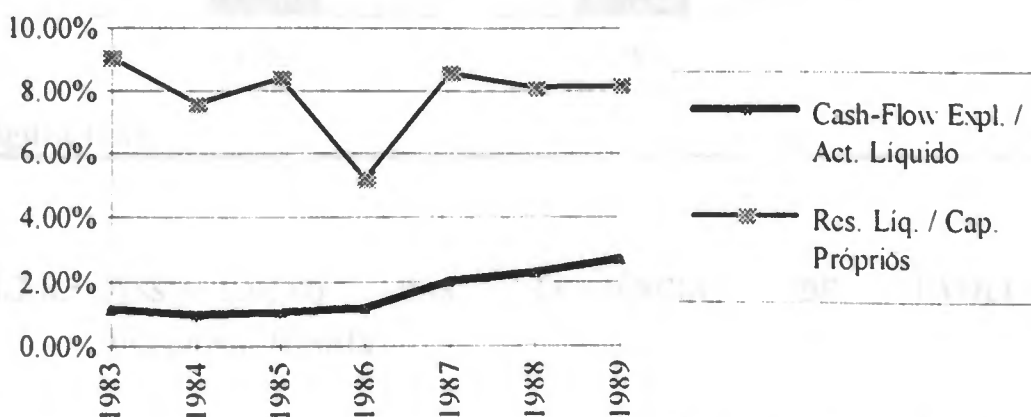
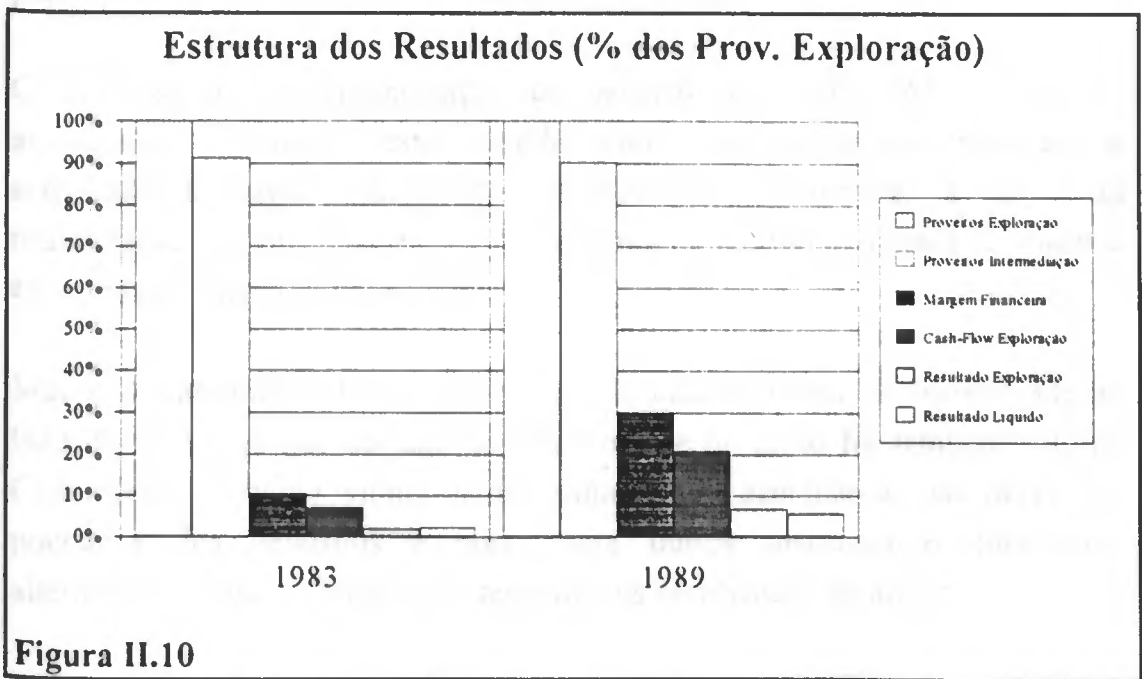


Figura II.9

Reflectindo o alargamento das margens de intermediação, mas também uma conjuntura económica muito favorável, o cash-flow de exploração dos bancos

começou a "engordar" rapidamente, passando de níveis próximos de 1% do activo líquido, para um patamar já próximo dos 3%, em 1989.

No conjunto do período que estamos a analisar, os anos de 1987-1989 foram anos de ouro para a banca, reflectindo a preocupação das autoridades de, através do alargamento das margens, possibilitar que as instituições de crédito corrigissem os desequilíbrios ao nível da sua estrutura financeira, ainda fortemente onerada pelo crédito mal parado, e que enfermava de uma forte insuficiência de capitais próprios. Os meios gerados pela exploração permitiram minorar estes dois problemas, através de um significativo reforço das provisões e dos capitais próprios.



II.2.8. ASSIMILAÇÃO DAS TENDÊNCIAS DE EVOLUÇÃO INTERNACIONAIS

A partir de 1984, as grandes tendências de evolução dos sistemas financeiros a nível internacional na década de 70 e 80, reproduziram-se em Portugal num espaço de tempo muito curto, e de uma forma particularmente intensa, reduzindo significativamente o desfasamento temporal entre os acontecimentos financeiros no exterior (particularmente na Europa) e o seu sentir a nível interno.

Assim, assistimos a uma intensificação do processo de internacionalização do sistema financeiro português, com especial incidência nos últimos anos deste período e que se continuou a aprofundar com o virar da década. A internacionalização sentiu-se a diversos níveis: pela entrada de capitais estrangeiros no sector financeiro, através da instalação de filiais de bancos estrangeiros em Portugal ou pela compra de participações em bancos nacionais; por uma evolução qualitativa da actuação dos bancos nacionais, que procuraram tornar as suas sucursais mais activas nos mercados de crédito e de capitais internacionais, aumentando e diversificando as suas aplicações em operações nos mercados internacionais, não se limitando à realização de operações com os emigrantes; pela vontade das instituições de crédito nacionais de reforçar o seu papel no mercado comunitário, através de acordos bilaterais, participações cruzadas, etc..

O processo de desintermediação de balanço das instituições de crédito acentuou-se ao longo deste período, com uma progressiva redução da actividade bancária clássica de transformação financeira, a favor da titularização dos financiamentos. A economia do crédito começa a dar lugar à economia do mercado financeiro.

Mas a desintermediação financeira não se circunscreveu exclusivamente ao lado do activo, já que do lado do passivo esse processo foi também notório. Com efeito, e como vimos acima, começou a acentuar-se um desvio da poupança dos depósitos a prazo para outros instrumentos financeiros alternativos, como os bilhetes do tesouro e os certificados de aforro.

Outra vertente de desintermediação a que assistimos neste período em Portugal liga-se ao crescimento das operações *off balance sheet*³⁴ cujo aparecimento esteve ligado à necessidade de ultrapassar todo um conjunto de constrangimentos impostos pela regulamentação da actividade de intermediação financeira de balanço existente neste sector, permitindo às empresas alternativas de financiamento que não o crédito. Os bancos orientaram também a sua estratégia de desintermediação de balanço para a diversificação de actividades, através de participações noutras IFNMs.

³⁴ são operações que não se traduzem nas rubricas dos balanços dos bancos, permitindo ultrapassar as condicionantes provocadas pela forte regulamentação da actividade dos bancos, nomeadamente as que resultam de rácios das rubricas de balanço em relação aos seus capitais. Permitem aumentar a rentabilidade dos activos.

O fenómeno de concentração, que teve alguma expressão nas economias ocidentais, foi aí motivado pela necessidade de atingir uma dimensão necessária que possibilitasse enfrentar o aumento da concorrência a nível nacional e internacional (consequência da maior internacionalização). Em Portugal, não é correcto falar-se de um fenómeno de concentração. O processo de fusões de 1975 já tinha originado uma estrutura de mercado bastante concentrada, tendo em conta a dimensão do mercado. A necessidade de reestruturação dos bancos portugueses não passava por se atingirem dimensões ainda maiores, mas sim pelo estímulo da concorrência, com vista a promover a eficiência operacional, a flexibilidade da gestão, a qualidade dos produtos e serviços, e a capacidade de inovação.

De facto, a abertura da banca à iniciativa privada acabou por resultar numa menor concentração no sector bancário, como já se referiu atrás, quer pelo aumento do número de instituições, quer pela diminuição do peso relativo dos bancos de maior dimensão, que se começou a sentir essencialmente a partir de 1986.

**Quadro II.6 - Peso dos 4 maiores bancos no
Activo líquido do sector bancário**

1984	1985	1986	1987	1988	1989
52.8%	54.2%	55.4%	54.0%	53.5%	50.3%

Contudo, a tendência que se começou a fazer notar, a partir do final deste período, foi para a formação de conglomerados financeiros, que agrupavam instituições de crédito, seguradoras e diversos tipos de IFNMs.

Outra tendência internacional que foi "importada" para Portugal foi a da crescente universalização dos bancos, que deve ser entendida como uma diversificação da gama de operações (banca a retalho e banca a grosso, crédito à habitação, crédito ao investimento produtivo e crédito a operações comerciais, etc..). Neste período, os bancos começaram a estar presentes mais activamente em áreas não tradicionais, actuando nos mercados financeiros, em particular no mercado de capitais, diversificando os seus produtos de captação de poupança e oferecendo créditos de vários prazos e de vários tipos.



Este esbatimento das diferenças de especialização das instituições bancárias levou a um processo de desregulamentação que assumiu duas vertentes. Por um lado, a tendência para a universalização das actividades pressionou as autoridades a abolirem algumas das restrições que existiam, mais concretamente, foram-se abolindo progressivamente as diferenças entre os vários tipos de instituições de crédito, já que não havia razões para se manter essa compartimentação artificial, quando se pretendia promover a concorrência entre os bancos. Além disso, a nível internacional já há algum tempo que se vinha caminhado nesse sentido, pelo que a manutenção destas restrições aos bancos domésticos iria implicar uma desigualdade concorrencial, no contexto do mercado comunitário. Por outro lado, o processo de desintermediação reduziu a eficácia do controle monetário, tornando difícil às autoridades evitar que os bancos criassem moeda para além do desejável³⁵.

Assim, quando falamos em desregulamentação, devemos entender este processo como uma reforma na regulamentação com a finalidade de a ajustar à realidade e não na sua abolição total³⁶. Foi este o caminho seguido pelas autoridades portuguesas, que foram adequando o quadro institucional, regulamentar e operacional, com vista ao ajustamento das técnicas de intervenção utilizadas pela política monetária.

Foi também evidente um importante movimento de inovação financeira durante esta fase evolutiva do sistema financeiro português e facilmente compreensível, se atendermos ao ambiente claramente mais competitivo que se vivia, e que levou ao aperfeiçoamento e aumento do número de instrumentos oferecidos à clientela.

Claro que foi decisivo em todo o desenrolar destas tendências a adopção de importantes melhorias tecnológicas pelas instituições financeiras, que aproveitaram o progresso verificado na informática e nas telecomunicações.

³⁵ A ineficácia crescente da política de controlo directo do nível de crédito bancário pode ser constatada pelo facto de no final de 1987 quase 30% do crédito concedido era crédito desenquadrado. Claro que é aqui importante referir que isto se deu no contexto do impacto de duas medidas desregulamentadoras adoptadas pelo Banco de Portugal que consistiram no desenquadramento das aplicações dos bancos em títulos de dívida pública de médio e longo prazos, emitidos a partir de Junho de 87 e em Novembro do mesmo ano foram temporariamente desenquadradas algumas aquisições de acções em bolsa.

³⁶ Sobre o assunto, Métais, Soel e Szymczak, Philippe "Les Mutations du Système Financier Français: innovations et déréglementation", *Notes et Etudes Documentaires*, n° 4820, Paris, 1986.

Alguns exemplos são o aumento do número de ATMs à disposição do público, o videotexto, e as transferências electrónicas de fundos.

O boom observado nas IFNMs foi outra tendência internacional que se sentiu também em Portugal.

Em conclusão, podemos afirmar que o sector bancário (e, de uma forma geral, o sistema financeiro) português passou por um período de acelerada transformação a partir de 1984, que o levou a alcançar um maior grau de aproximação aos sistemas financeiros internacionais mais evoluídos, tendo finalmente assimilado as grandes tendências que se tinham verificado a nível internacional.

II.3. EVOLUÇÃO A PARTIR DE 1990

Embora não de forma tão marcante como a ruptura verificada em 1984, pode-se considerar que o ano de 1990 marca também o início de uma nova etapa na evolução recente do sector bancário, face às significativas transformações que ocorreram a partir daquele ano, em consequência do processo de privatizações dos bancos públicos, da passagem ao controlo monetário indirecto e do início da transposição para o quadro legal nacional de diversas directivas e normas comunitárias.

II.3.1. AS PRIVATIZAÇÕES DOS BANCOS PÚBLICOS

II.3.1.1. A CRONOLOGIA DAS PRIVATIZAÇÕES

Um dos acontecimentos importantes deste período, pelas implicações que teve para o sector bancário foi, sem dúvida, o processo de privatizações iniciado na sequência da publicação da lei nº 84/89, de 20 de Julho, que autorizou a alienação do capital social das empresas públicas até um limite de 49%, e a sua transformação em sociedades anónimas de capitais públicos ou de maioria de capitais públicos.

As primeiras privatizações parciais ocorreram em 1989 com a alienação de 49% do capital da Unicer, do BTA, da Aliança Seguradora e da Companhia de Seguros Tranquilidade. Estas operações foram bem sucedidas, uma vez que o preço médio de venda foi largamente superior ao preço base estabelecido. O mercado secundário das acções reflectiu de imediato os efeitos destas privatizações, que contribuíram para um aumento do volume de transacções. Para isso foi importante o facto de que, com excepção das acções reservadas a trabalhadores das empresas e a pequenos subscritores, todas as outras foram alienadas em bolsa.

Na revisão constitucional de Agosto de 1989 foi revogado o princípio da irreversibilidade das nacionalizações previsto na Constituição até então vigente. Posteriormente, foi publicada a Lei Quadro das Privatizações (lei nº 11/90, de 5 de Abril), segundo a qual o governo passou a poder reprivatizar a totalidade do capital das empresas públicas nacionalizadas em 1974, com excepção das inseridas em sectores básicos da economia, cuja alienação máxima só poderá ser de 49% do capital³⁷.

O processo de privatizações prosseguiu em 1990, tendo as operações de privatização todas sido realizadas através do método de oferta em bolsa de valores, em sessões especiais de bolsa. No que diz respeito às empresas do sector bancário, verificou-se neste ano a alienação de mais 31% do capital do BTA e de 33% do capital do BPA. Ainda em 1990, concluiu-se a passagem a S.A. de todas as empresas do sector financeiro,³⁸ com excepção da CGD.

Durante o ano de 1991, privatizou-se por concurso público 80% do capital do BFB e por oferta na bolsa de valores alienaram-se acções representativas de 40% do capital social do BESCL. No ano seguinte foram alienados, por oferta na bolsa de valores, 60% do BESCL, 17.64% do BPA, 20% do BFB, 16.01% do BANIF e 100% do CPP.

Em 1993 viriam a passar para o sector privado, em OPVs, 61.11% do capital social da UBP e mais 17.5% do BPA. Em Março de 1994, foram vendidas

³⁷ Além desta limitação a lei consagra ainda a possibilidade, a título excepcional, e por razões de interesse nacional, de existirem acções privilegiadas destinadas a permanecer na titularidade do Estado, e que, independentemente do seu número concederão o direito de veto, nomeadamente no que toca a alterações do capital social.

³⁸ Em 1990 transformaram-se em sociedades anónimas os seguintes bancos: o CPP, o BFB, o BPSM e o BPA. O BBI, a UBP e o BFE (ex-BFN) haviam já passado a S.A. no ano anterior, enquanto que o BTA e o BNU já o eram desde 1988.

directamente 7500000 acções do BPA, representativas de 7.5% do capital social. O Quadro II.7 evidencia a forma como o capital social dos bancos públicos foi passando para as mãos dos privados. O sombreado identifica os bancos cujo capital se tornou maioritariamente privado.

Quadro II.7 - % de Capital detido pelo Sector Privado

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 ^(*)
BBI	0	0	0	0	0	0
BCA	0	0	0	0	0	0
BESCL	0	0	40	100	100	100
BFB	0	0	80	100	100	100
BNU	0	0	0	0	0	0
BPA	0	33	33	50.64	68.14	75.64
BPSM	0	0	0	0	0	0
BTA	49	80	80	80	80	80
UBP	0	0	0	0	61.11	61.11
BFE	0	0	0	0	0	0
CGD	0	0	0	0	0	0
CPP	0	0	0	100	100	100

(*) até Maio.

Esperava-se que o programa de privatizações do sector bancário tivesse ficado concluído no final de 1993, mas não se verificou, em resultado de não se ter concretizado a operação de privatização do BPSM, por o Governo ter recusado a única proposta de aquisição apresentada. Faltam ainda terminar as operações de privatização do BPA, UBP e BTA, esperando-se que as duas primeiras se venham a concretizar rapidamente. Relativamente ao BTA, o processo está a sofrer atrasos em consequência da falta de clarificação da posição real que o Banesto detém no seu capital, a qual poderá estar a exceder o limite imposto na lei.

No sector financeiro, o Estado irá manter apenas o controlo de algumas instituições, integradas em dois importantes grupos: o Grupo CGD (CGD, BNU e Fidelidade), e o Grupo BFE (BFE, BBI e COSEC), formados com o objectivo essencial de assegurar que uma proporção muito significativa da actividade bancária não ficaria exposta a riscos de controlo por parte de estrangeiros, num contexto de abertura crescente dos mercados internos.

Nas receitas totais do processo de privatizações, as alienações dos bancos públicos foram responsáveis pela fatia mais significativa, como se pode verificar pelo Quadro II.8.

Quadro II.8 - Receitas com as Privatizações

Unidade: milhões de contos

	1989	1990	1991	1992	1993
TOTAL	70.8	148.2	152.8	305.0	67.0
Bancos	28.6	72.1	96.9	194.8	56.8
(% do total)	40.4%	48.7%	63.4%	63.9%	84.8%

Os agentes económicos estrangeiros mantiveram um certo interesse na aquisição de empresas a privatizar. Em 1991, e apesar do valor total das acções alienadas a estrangeiros (9 MC) ter sido inferior ao de 1990 (15 MC), destaca-se no sector bancário a sua participação na operação da SFP. Em 1992 o interesse dos estrangeiros aumentou, atingindo a sua participação o montante de 29 MC (+222% do que em 1991) e tendo sido as operações do BESCL e do CPP, as que se revelaram mais atractivas. Naturalmente, não estamos aqui a incluir as tomadas de posição por parte dos estrangeiros, através de agentes económicos nacionais.

Na sua generalidade, as privatizações efectuadas até 1991 foram bem sucedidas, não se verificando normalmente a necessidade de tomar firme as acções não vendidas, uma vez que a procura normalmente excedia a oferta. Contudo, no ano de 1992 o mercado não acorreu às operações de privatização com o mesmo entusiasmo dos anos anteriores, tendo-se verificado situações em que as entidades que tomaram firme as operações tiveram de adquirir as acções não vendidas, como foi o caso da segunda fase de privatização do BESCL.

II.3.1.2. IMPACTO DAS PRIVATIZAÇÕES SOBRE O SECTOR BANCÁRIO

Aquilo que é fundamental referir, no âmbito do processo de privatizações é o facto de que, independentemente dos grandes objectivos definidos na lei-quadro³⁹, para maximizar as hipóteses de sucesso das alienações dos bancos

³⁹Os objectivos subjacentes à implementação do processo de privatizações e que estão consagrados na lei quadro das privatizações são os seguintes: (1) Promover a redução do peso do estado na economia; (2) modernizar as unidades económicas e aumentar a sua competitividade e contribuir para a

públicos, foi necessário criar previamente as condições para um saneamento financeiro dos bancos, e para uma melhoria da sua eficiência e dinamismo, permitindo ao sector bancário português alcançar um posicionamento mais cómodo para enfrentar os desafios emergentes, quer a nível interno quer a nível externo.

Nos meados da década de 80, os bancos públicos tinham uma situação financeira pouco favorável, a qual era caracterizada por: uma proporção elevada de aplicações em depósitos no Banco de Portugal e no mercado interbancário, insuficientemente remunerados (eram as aplicações possíveis, num contexto de limites quantitativos à expansão do crédito); uma carteira expressiva de crédito mal parado, insuficientemente provisionada; elevadas responsabilidades com pensões de reforma não cobertas; e fundos próprios baixos em relação ao activo Líquido.

Uma situação financeira equilibrada, quer nos bancos públicos, quer nos bancos privados, é indispensável para o bom funcionamento e estabilidade do sistema bancário. Além dos bancos deverem ter uma situação líquida que satisfaça requisitos mínimos de solvabilidade, eles estão também sujeitos a alguns limites de natureza competitiva, que impõem como necessário a não existência de uma grande proporção de activos de má qualidade ou de fraca rentabilidade no balanço das instituições. A taxa de juro de um crédito mal parado é nula, e se essa rubrica atingir valores muitos elevados, não é possível compensar o seu efeito negativo na conta de exploração com um alargamento das margens de intermediação, pois a concorrência limita este tipo de comportamento.

Existiam duas razões essenciais que tornavam absolutamente necessária a solidez financeira dos bancos públicos quando passassem a ser controlados por accionistas privados:

- Por um lado, uma estrutura financeira débil poderia trazer consequências mais graves nos bancos privados que nos bancos públicos. Os clientes do sistema tendem a ter mais confiança nos bancos públicos, mesmo que

reestruturação do tecido empresarial: (3) reforço da capacidade empresarial nacional; (4) contribuir para o desenvolvimento do mercado de capitais; (5) possibilitar uma ampla participação dos cidadãos portugueses na titularidade do capital das empresas, através de uma adequada dispersão do capital, dando particular atenção aos trabalhadores das próprias empresas e aos pequenos subscritores; (6) preservar os interesses patrimoniais do estado e valorizar os outros interesses nacionais; (7) promover a redução do elevado peso da dívida pública na economia.

a sua situação financeira não seja a mais adequada, já que prevalece a ideia de que o principal accionista, que é o Estado, não deixará de satisfazer os seus compromissos. Esta situação já não acontece com os bancos privados, além de ser mais difícil a satisfação dos seus créditos em caso de dificuldades.

- Por outro lado, era necessário criar condições que evitassem que os bancos a privatizar não viessem, ao fim de alguns anos, a precisar de ajuda das autoridades por dificuldades competitivas. O que, além de poder representar encargos acrescidos para o estado, introduziria aspectos de desigualdade concorrencial.

Para a correcção da estrutura financeira e para aumentar o seu grau de solvabilidade, o governo canalizou para alguns bancos públicos uma parte das receitas obtidas nas privatizações:

- o BPSM beneficiou de um total de 23.6 MC, correspondentes às receitas de privatização da Transinsular, Portline e Sociedade Financeira Portuguesa;
- na 1ª fase da privatização do BTA, foi atribuído ao banco o resultado da venda de 7000000 acções (16.3 MC), destinado ao aumento do seu capital;
- na operação de privatização de 80% do capital do BFB, este banco recebeu 8.1 MC para aumento de capital e 20.0 MC para consolidação financeira;
- o encaixe realizado na 2ª fase da alienação do BPA (50.6 MC) foi na sua totalidade utilizado no aumento de capital deste banco.

Assim, quer pela via de injeção directa de capitais, quer pela fase de preparação do processo que permitiu que os bancos beneficiassem de condições de exploração muito favoráveis no final da década de 80, as privatizações contribuíram para eliminar, ou pelo menos atenuar, algumas das determinantes da situação financeira débil que caracterizava a banca pública, designadamente:

- reforçaram-se as provisões para o crédito mal parado e intensificaram-se as preocupações com os critérios de avaliação de risco;
- aumentaram as provisões para fazer face às responsabilidades no domínio das pensões de reforma do seu pessoal;
- aumentaram os fundos próprios dos bancos através de aumentos de capital e da emissão de títulos de participação;

Outro impacto importante do processo de privatizações foi o ter facilitado a formação de conglomerados financeiros. Concretamente, verifica-se que três dos bancos já privatizados ficaram sob o controlo de outras instituições bancárias: o BFB é controlado pelo BPI, o CPP pelo BTA e a UBP faz parte do grupo BPA.

Em suma, as privatizações vieram contribuir para uma mais rápida transformação do sector bancário num contexto de alterações profundas na sua envolvente.

II.3.2. A PASSAGEM AO CONTROLO MONETÁRIO INDIRECTO

O ano de 1990 ficou também marcado pela adopção de uma medida de grande importância para o sector bancário, o fim do controlo quantitativo do crédito. Saliente-se no entanto, todo o trabalho prévio e fundamental, que foi o desenvolvimento dos mercados monetários, a cuja evolução se fez referência atrás, e que tornou possível que se tomassem as medidas finais para a entrada em vigor do novo regime de controlo monetário, designadamente:

- Como passo intermédio, o sistema de limites de crédito imposto a cada banco foi substituído por uma recomendação relativamente ao ritmo de crescimento do crédito concedido pelas instituições bancárias (Março de 1990).
- Alterou-se o regime da constituição das disponibilidades mínimas de caixa que passaram a ter uma maior universalidade, uma vez que se alargou esta obrigação a todas as instituições financeiras cuja actividade dê lugar à criação de responsabilidades com carácter líquido, designadamente sociedades de investimento, de leasing e de factoring. Ao mesmo tempo, ampliou-se a base de incidência, passando a abarcar, para além de todos os tipos de depósitos, outros produtos e operações, nomeadamente, os acordos de recompra firme, as obrigações reembolsáveis a prazo inferior a dois anos, e os bilhetes do tesouro e CLIPs cedidos a título definitivo. O coeficiente de disponibilidades mínimas de caixa foi fixado em 17% e em 1991 foi

uniformizada a remuneração das reservas passando a existir uma taxa única de 16%⁴⁰.

- No final de Dezembro de 1990 foi assinado um protocolo entre o Estado, o Banco de Portugal e as Instituições de Crédito (que só em Março de 1991 veio a ser concluído), mediante o qual as ICs mobilizaram os depósitos a prazo que detinham junto do Banco de Portugal para tomarem títulos de dívida pública, principalmente de médio e longo prazo, com o objectivo de eliminar a liquidez excedentária acumulada no sistema bancário. Esta grande operação de secagem de liquidez excedentária estrutural do sistema foi indispensável para a passagem ao controlo monetário indirecto, pois permitiu eliminar do passivo do BP um volume grande de aplicações potencialmente líquidas das instituições monetárias, e possibilitou ao BP o reforço da capacidade de intervenção no mercado monetário e sobre os níveis de taxa de juro.
- A nova lei orgânica do Banco de Portugal, aprovada em 30 de Outubro de 1990 (DL nº337/90), introduziu algumas revisões que conferiram uma maior independência ao Banco de Portugal na condução da política monetária, e que eram indispensáveis para a eficácia do novo sistema de controlo monetário indirecto baseado nos mecanismos de mercado. Concretamente, a nova lei orgânica proíbe explicitamente o financiamento do SPA junto do Banco de Portugal, qualquer que seja a forma deste financiamento, para além da tradicional conta corrente gratuita (cujo limite é fixado com base numa percentagem da receita corrente do Estado) e da tomada firme de bilhetes do tesouro em condições negociadas.

Os efeitos da passagem ao controlo monetário sobre o sector bancário foram francamente positivos. O fim dos limites ao crédito permitiu que os bancos rentabilizassem melhor os seus recursos, ao mesmo tempo que se começavam a reduzir os elevados diferenciais entre as taxas activas e as taxas passivas.

A eliminação deste constrangimento sobre a actividade bancária potenciou muito o clima concorrencial no sector. Os créditos a particulares e às empresas (que estavam fortemente penalizados no regime de limites ao crédito)

⁴⁰ A passagem ao controlo monetário indirecto implicou que o controlo da massa monetária passou a ser efectuado pela fixação do coeficiente de reservas mínimas de caixa e pela realização de operações de *open-market*.

expandiram-se de imediato. O crédito ao consumo começou a ser uma realidade crescente e as empresas depararam-se com mais uma alternativa real de financiamento das suas actividades. A concorrência pelo crédito foi certamente responsável, em parte, pela redução das taxas de juro activas. Ao mesmo tempo, perante o aumento dos tipos e dos volumes de operações de crédito, a diferenciação dos clientes segundo o seu grau de risco e a segmentação dos mercados tornaram-se decisivas.

Simultaneamente, criaram-se também as condições para que a concorrência do lado do passivo emergisse. De um contexto em que a captação de novos depósitos significava muitas vezes dificuldades acrescidas, passou-se a uma situação em que a captação de depósitos dos clientes se torna fundamental. A luta por maiores quotas de mercado pressionou a subida das taxas de juro dos depósitos, o que, considerando a descida das taxas de juro activas, significou uma tendência para o estreitamento das margens de intermediação, consequência então clara, do aumento da concorrência nos dois lados do balanço. Em suma, parece ter recrudescido um fenómeno de reintermediação bancária⁴¹.

O fim dos limites ao crédito possibilitou um aumento da eficiência do sector, um forte crescimento no nível de actividade, e conferiu um maior poder de decisão e uma maior responsabilização dos gestores, que passaram a dispôr de uma maior margem de manobra nas suas opções estratégicas.

II.3.3. HARMONIZAÇÃO DA LEGISLAÇÃO ÀS DIRECTIVAS E NORMAS COMUNITÁRIAS

Um outro aspecto importante que condicionou a evolução do sector financeiro, no início da década de 90, foram os passos dados no sentido de harmonizar a legislação do sistema bancário português à dos outros países comunitários. As novas regras visavam garantir a solidez das instituições, questão essencial num processo de liberalização financeira, e privilegiaram essencialmente os rácios prudenciais aplicáveis às instituições de crédito.

⁴¹ Não se pretende com isto dizer que um fenómeno de reintermediação se está a assumir como tendência futura, mas antes que resulta de uma situação conjuntural: o fim dos limites de crédito e a pouca vivacidade do mercado de capitais, a avaliar pelo fraco volume das emissões primárias de acções e obrigações registado neste período.

Assim, em 1990 foram definidos os elementos considerados no cálculo dos fundos próprios das instituições que estão sujeitas à supervisão do Banco de Portugal, que constituem o numerador do rácio de solvabilidade⁴², introduzido em Dezembro do mesmo ano, por aviso do Banco de Portugal, embora prevendo um período de ajustamento para os bancos: em 1990 o limite foi de 4%, em 1991 foi de 6% e só a partir de 92 é que a exigência mínima passou a ser de 8%.

O Banco de Portugal instituiu um novo regime de constituição de provisões para créditos vencidos, riscos gerais de crédito, encargos com fundos de pensões de reforma e sobrevivência e outras, que implicou um significativo reforço das provisões do sistema bancário, resultando numa maior solidez financeira do mesmo. A solidez financeira dos bancos foi ainda salvaguardada pelo estabelecimento dos limites de exposição que os bancos podiam assumir relativamente a um só cliente, bem como ao somatório dos grandes riscos dos clientes, em relação ao montante dos fundos próprios. Finalmente, refira-se a entrada em vigor do novo plano de contas para o sistema bancário, ainda em 1990, e que veio ajustar as normas contabilísticas nacionais às regras comunitárias.

Em 1991, a harmonização prosseguiu, nomeadamente com o Decreto Lei nº 186/91, de 17 de Março, que estabeleceu os requisitos relativos às participações financeiras, à aquisição de imóveis e à cobertura por capitais próprios do seu activo imobilizado.

Em 1992, aperfeiçoou-se a supervisão prudencial ao mesmo tempo que se continuou a procurar a aproximação às regras comunitárias nesta matéria. Neste sentido, estabeleceram-se regras essenciais sobre a consolidação de contas dos bancos e outras instituições financeiras assegurando-se assim as condições de comparabilidade entre as ICs. Mas o ano foi essencialmente marcado pelo DL 298/92, de 31 de Dezembro, que aprovou o novo regime geral das instituições de crédito e sociedades financeiras, transpondo para o direito interno várias directivas comunitárias⁴³. Este diploma consagrou, nomeadamente, os princípios de reconhecimento mútuo e de supervisão pelo país de origem,

⁴² O denominador é constituído pelos activos e extrapatrimoniais ponderados em função do seu grau de risco.

⁴³ Transpõe a 2ª Directiva de coordenação bancária e a Directiva de supervisão em base consolidada, que estabelece regras comuns para a supervisão dos bancos que detêm participações (que directa ou indirectamente sejam superiores a 25%) noutros bancos ou instituições financeiras.

relativamente às instituições com sede nos países membros da CE. O papel do Banco de Portugal foi reforçado, nesta lei, pela atribuição de novas competências, que eram até então do governo, no domínio da supervisão, como sejam a concessão de autorizações para o estabelecimento de novas instituições e para a ultrapassagem de certos limites prudenciais, a aplicação de sanções, a intervenção na administração das instituições em situação difícil, a determinação de medidas de saneamento e recuperação financeira e a revogação de autorização para o exercício de actividade. É ainda contemplada a criação de um fundo de garantia de depósitos nas instituições de crédito, que se viria a concretizar em 1993.

II.3.4. A NOVA ESTRUTURA DO SISTEMA FINANCEIRO

As normas regulamentadoras das instituições de crédito, foram sofrendo algumas modificações, culminando na nova lei bancária a que se fez referência no ponto anterior, que definiu uma nova estrutura para o sistema financeiro português.

Um dos aspectos mais importantes foi o estabelecimento de uma distinção entre as instituições de crédito e as outras instituições financeiras. A este respeito deve dizer-se que as transformações estruturais que se têm verificado nos mercados financeiros, particularmente o aparecimento de novas tecnologias, inovações financeiras, diversificação da actividade das instituições financeiras, formação de grupos financeiros, etc., têm dificultado o estabelecimento de uma distinção clara entre estes dois tipos de instituições.

À semelhança da legislação bancária vigente em alguns países da comunidade, a nova lei bancária define como instituições de crédito as empresas cuja actividade consiste em receber do público, depósitos ou outros fundos reembolsáveis e em conceder crédito por sua conta própria:

- os bancos (ex-bancos comerciais, ex-bancos de investimento e a Caixa Económica de Lisboa anexa ao Montepio Geral)⁴⁴ ;
- a Caixa Geral de Depósitos, O Crédito Predial Português e a Previdência;
- as caixas económicas;
- a Caixa Central de Crédito Agrícola Mútuo;

⁴⁴ À excepção dos bancos, todas as outras instituições são Instituições especiais de crédito.

- as caixas de crédito agrícola mútuo.
- as sociedades de investimento;
- as sociedades de locação financeira;
- as sociedades de factoring;
- as sociedades financeiras para aquisições a crédito.

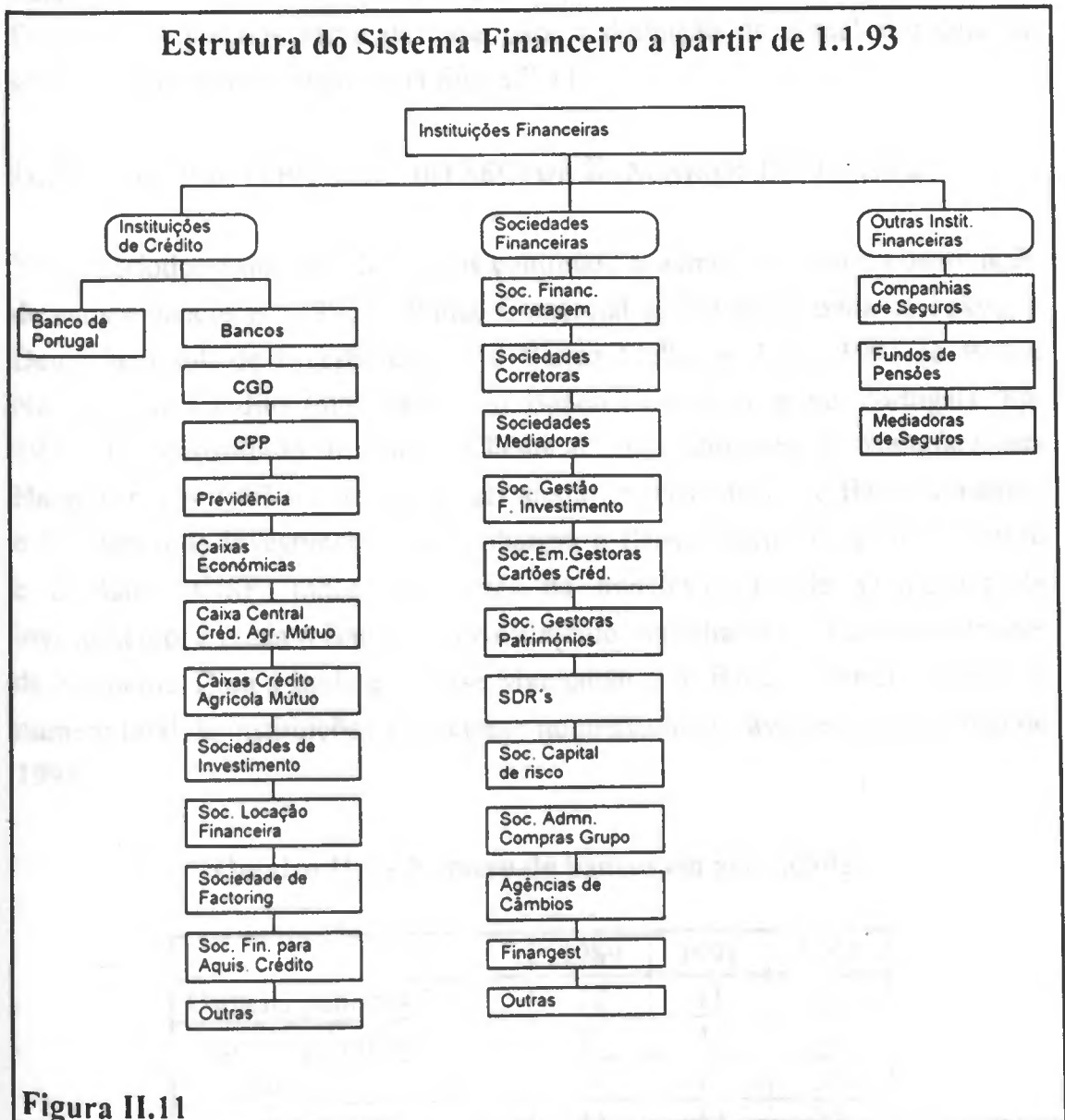
Passaram a ficar excluídas do conjunto das instituições de crédito as sociedades financeiras de corretagem (que passam a estar sujeitas ao mesmo regime de endividamento da generalidade das sociedades comerciais, não lhes sendo permitido emitir obrigações para além dos limites autorizados às mesmas); as sociedades de capital de risco e as sociedades de fomento empresarial, que viram aumentadas as restrições à possibilidade de concessão de crédito.

O novo regime veio também acabar com as distinções entre os vários tipos de instituições de crédito⁴⁵, consagrando o modelo de banca universal (cessou a distinção entre bancos comerciais, de poupança e de investimento), o que veio adequar a legislação nacional à realidade e aproximá-la às normas e práticas comunitárias. De facto, o modelo de banca universal havia já sido adoptado em muitos países comunitários. A principal consequência desta alteração foi que as operações que eram anteriormente reservadas a determinado tipo de banco passam a poder ser indistintamente exercidas por todos eles. Os bancos passaram a ser livres de se concentrarem nas actividades que lhes parecem mais atractivas, independentemente de essas actividades serem tradicionalmente consideradas como características de bancos de investimento, comerciais ou de poupança. A existir especialização, ela passa a resultar de uma opção própria e não de uma imposição legal.

Relativamente à CGD, também ela foi integrada no modelo de banca universal, exercendo todas as actividades e estando sujeita a todas as regulamentações aplicáveis aos outros bancos (de natureza prudencial, fiscal, ou do domínio da política monetária). No entanto, a CGD continua a desempenhar funções especiais de interesse geral, que a individualizam no conjunto das instituições de crédito, nomeadamente, continua a ser considerada como instituto de crédito do Estado, o que significa que colaborará na política de crédito do Estado, em sectores de actividade e operações que a banca privada considera menos

⁴⁵ Note-se, no entanto, que o actual regime não exclui a possibilidade de definição de regimes especiais para certos tipos de instituição, com base, designadamente, na distinção entre instituições de crédito universais e instituições de crédito especializadas.

atractivas, mas que são relevantes para o desenvolvimento económico, ou para a satisfação de necessidades fundamentais; e a distribuição geográfica da sua actividade e balcões poderá não ser decidida por razões exclusivamente comerciais, mas será também ponderada tendo em conta a preocupação de cobertura do território nacional. Estas funções especiais têm um carácter complementar relativamente às actividades gerais da banca.



Estas alterações no sistema financeiro se, por um lado, são resultantes da própria evolução da economia, também reflectem a necessidade de a legislação nacional ser compatível com as normas de legislação comunitária, condição necessária para que se possa efectivamente realizar um espaço integrado de

serviços financeiros. Ser compatível não é ser igual, podendo assim haver regulamentações distintas para diferentes tipos de instituições de crédito. Estas regulamentações não deverão ser mais permissivas que as comunitárias, mas também não deverão ser muito mais restritivas, sob pena de se criar uma inferioridade competitiva em relação às instituições de crédito sediadas nos outros países comunitários.

Esta lei consagrou uma nova arrumação/reclassificação das instituições financeiras, que nos serve de base para a definição da actual estrutura do sistema financeiro português, na figura II.11.

II.3.5. CARACTERIZAÇÃO DO SECTOR BANCÁRIO: 1990 - 1992

Neste período, o número de bancos continuou a aumentar, com a constituição de mais 4 bancos em 1990 (o Banco Comercial de Macau, o Bank of Tokyo, o Deutsche Bank de Investimento e o Banco Mello) e 2 em 1991 (o Banco Nacional de Crédito Imobiliário e o Banco Central Hispano Portugal). Em 1992, foi constituído o Banco Chemical, que absorveu o Manufacturers Hannover. Em 1993 viriam a aparecer ainda 7 novos bancos: o Banco Finantia, o ES-Banco de Investimentos, o Finibanco, o Banco Nacional de Investimento e o Banco CISF, todos resultantes da transformação de sociedades de investimento, e ainda o Banco de Investimento Imobiliário e o Banco Santander de Negócios. Com a saída do Chase Manhattan e do Banco Central Hispano, o número total de instituições a funcionar no mercado elevava-se a 40, no final de 1993.

Quadro II.9 - Número de bancos em actividade

	1989	1991	1993
Capitais públicos(*)	12	11	7
Capitais privados(*)	17	24	33
Nacionais	6	10	20
Estrangeiros	11	14	13
Total	29	35	40

(*) maioritariamente

Não obstante o aumento no número de instituições, foi evidente neste período uma tendência para aumentar a concentração no sector, a qual passou essencialmente pela via do agrupamento de alguns dos bancos em

conglomerados financeiros, que se formaram na sequência do processo de privatizações e da definição dos grupos do Estado. Actualmente, podemos identificar 7 grandes grupos no sector bancário, que controlam, entre si, 17 bancos:

Grupo CGD:	CGD, BNU
Grupo BFE:	BFE, BBI
Grupo BPA:	BPA, BCM, UBP
Grupo BTA:	BTA, CPP
Grupo BES:	BES, BIC e ES-Banco de Investimento
Grupo BCP:	BCP, CISF, BII
Grupo BPI:	BPI, BFB

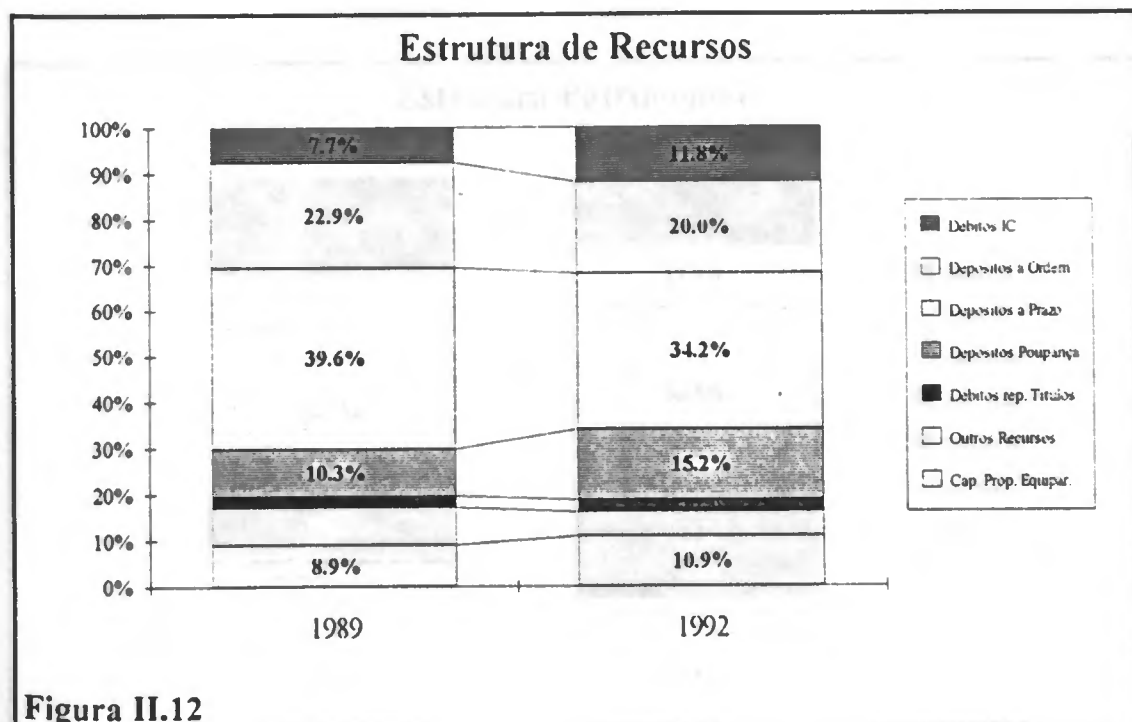
Em 1992, a soma dos activos totais das contas consolidadas dos bancos líderes destes 7 grupos representava 78.6% do total da actividade consolidada do sector. Em contrapartida, os 13 bancos mais pequenos, em 31/12/92, representavam apenas 3.4% da actividade global.

Em consequência das operações de privatização, a importância dos bancos públicos no sector reduziu-se significativamente. No final de 1992, a soma dos activos totais (contas consolidadas) dos bancos líderes dos dois grupos públicos (CGD e BFE) mais o BPSM e o BCA representavam apenas 39.3% da actividade global do sector.

A tendência de crescimento rápido do sector bancário, que havia sido notória nos últimos anos da década de 80, continuou a ser uma realidade no início da década de 90. Nos anos de 1990 a 1992, o activo Líquido do sector bancário cresceu, em média, 18.5% ao ano, a qual constituiu uma taxa de crescimento sensivelmente idêntica à média anual verificada entre 1983 e 1989 (19.7%).

As exigências colocadas pelas autoridades relativamente à suficiência de fundos próprios, nomeadamente, a necessidade de cumprir os níveis mínimos fixados para o rácio de solvabilidade, levou a um crescimento significativo dos capitais próprios e equiparados (em média, +26.4% ao ano, no período em análise), o qual foi possível pela retenção dos resultados do exercício, pelo significativo esforço que os bancos efectuaram no sentido de injectar mais fundos no capital próprio, através de emissões de acções e dívida subordinada, e pelo reforço das provisões e reservas. A solvabilidade dos bancos aumentou assim entre 1990 e 1992, tendo a generalidade das instituições cumprido as

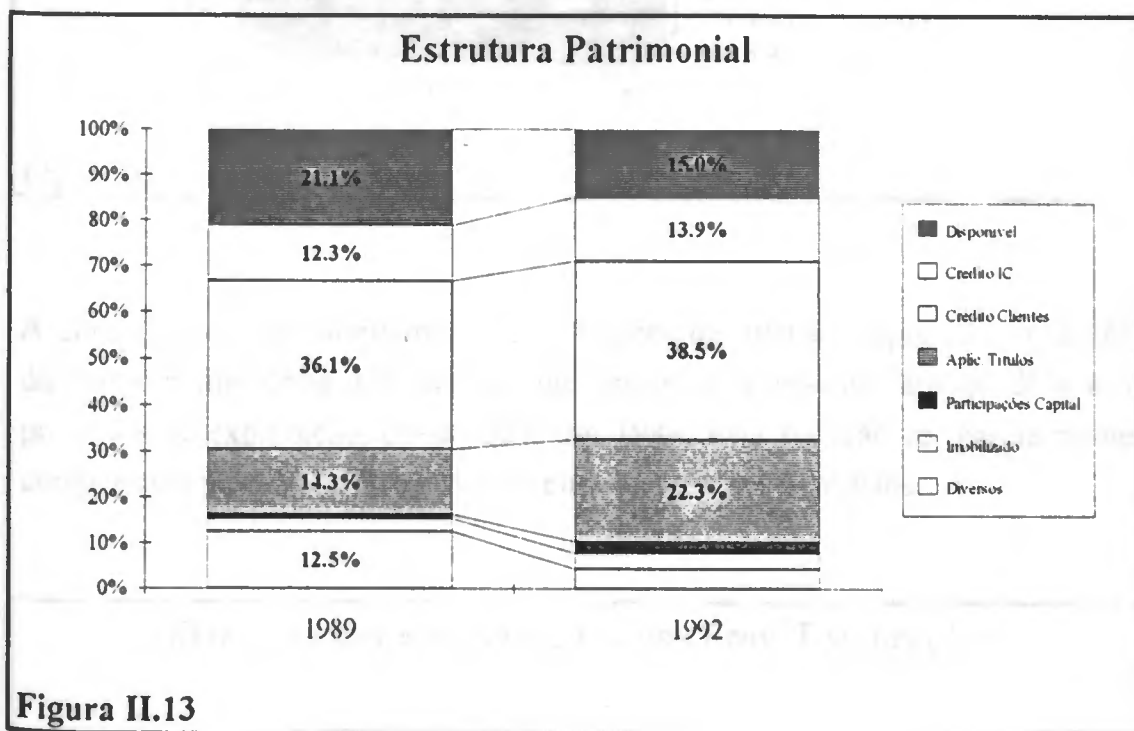
metas fixadas para o rácio *Cook*, não só por se terem canalizado esforços para o aumento do seu numerador, mas também porque puderam manipular o denominador, alterando as suas opções em matéria de gestão do activo, no sentido de privilegiar as aplicações às quais estão associados ponderadores de risco mais baixos.



No passivo, merece destaque o peso dos depósitos de clientes (69.4% dos recursos totais), muito embora a sua importância se tenha reduzido ligeiramente nos últimos anos, a favor dos débitos a IC e dos fundos próprios. Continuou a verificar-se alguma transferência dos depósitos a prazo para os depósitos de poupança, ligado ao facto dos últimos terem associados benefícios fiscais que os tornavam relativamente mais atractivos (são exemplos as contas poupança habitação e as contas poupança reformados). Os depósitos à ordem, que constituem a fonte de recursos mais barata, viram o seu peso diminuir, em consequência de uma gestão de tesouraria mais agressiva por parte das empresas, que transferiram uma parte dos recursos que aí estavam aplicados, para fundos de tesouraria.

No activo dos bancos, verifica-se um acréscimo da capacidade creditícia (com especial ênfase para os bancos privados nacionais e estrangeiros), com um aumento da parte do seu passivo financeiro canalizada para crédito a clientes, e

das aplicações em títulos. Mas as grandes alterações na estrutura patrimonial dos bancos foram o aumento das aplicações em títulos e a redução do nível de disponibilidades, em grande medida consequência da grande operação de secagem de liquidez excedentária efectuada em 1991. O abandono dos limites ao crédito contribuiu também para a redução do nível de disponibilidades no activo.



Com a redução sustentada da inflação e a abertura dos movimentos de capitais ao exterior, as taxas de juro começaram a apresentar uma tendência global para a descida. Essa tendência de descida foi menos notória ao nível das taxas de juro passivas, as quais reflectiram o contexto de forte concorrência na captação de depósitos dos clientes. Ao mesmo tempo, a redução do peso relativo dos depósitos à ordem (recursos mais baratos) e o aumento do peso dos débitos a IC, acabou por implicar um ligeiro aumento do custo médio dos recursos, que provocou uma redução da margem de intermediação dos bancos.

Taxas de Juro Médias e Margem de Intermediação

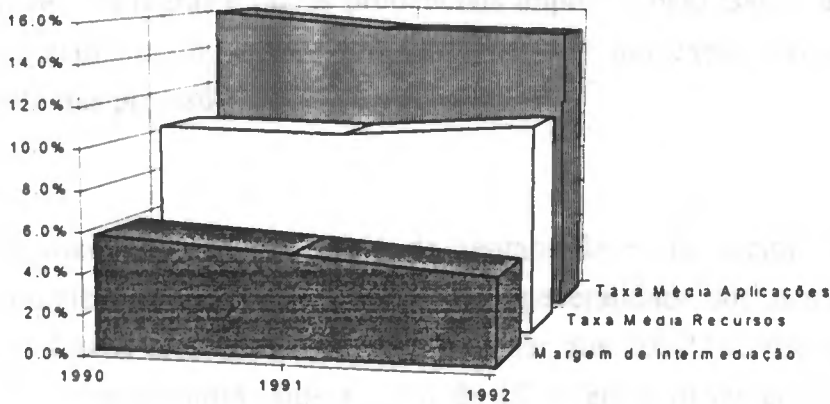


Figura II.14

A consequência do estreitamento das margens de intermediação foi a redução da margem financeira dos bancos, que passou a representar apenas 26% dos proveitos de exploração, contra 30% em 1989. Esta redução foi parcialmente compensada pelo crescimento das receitas de serviços bancários.

Estrutura dos Resultados (% dos Prov. Exploração)

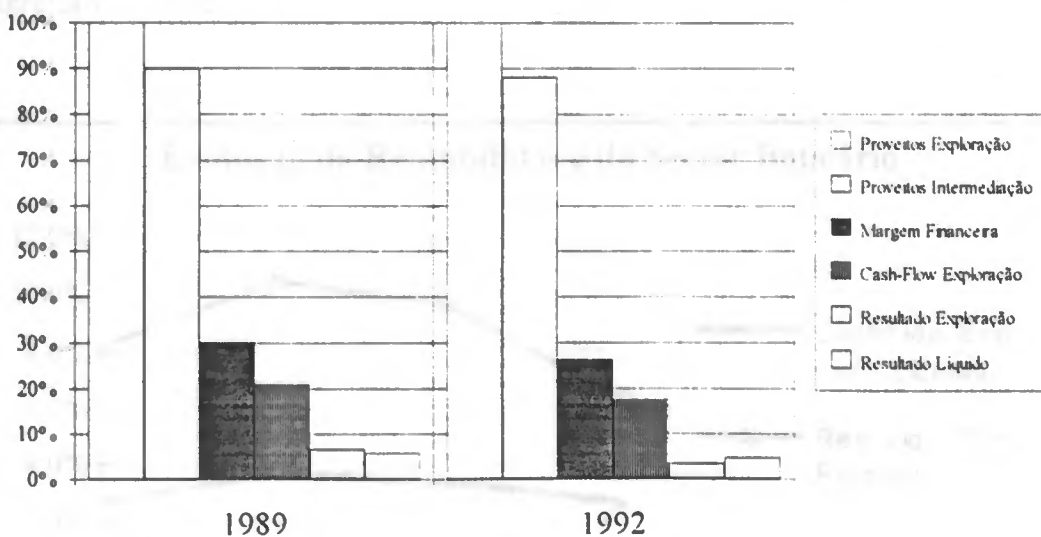


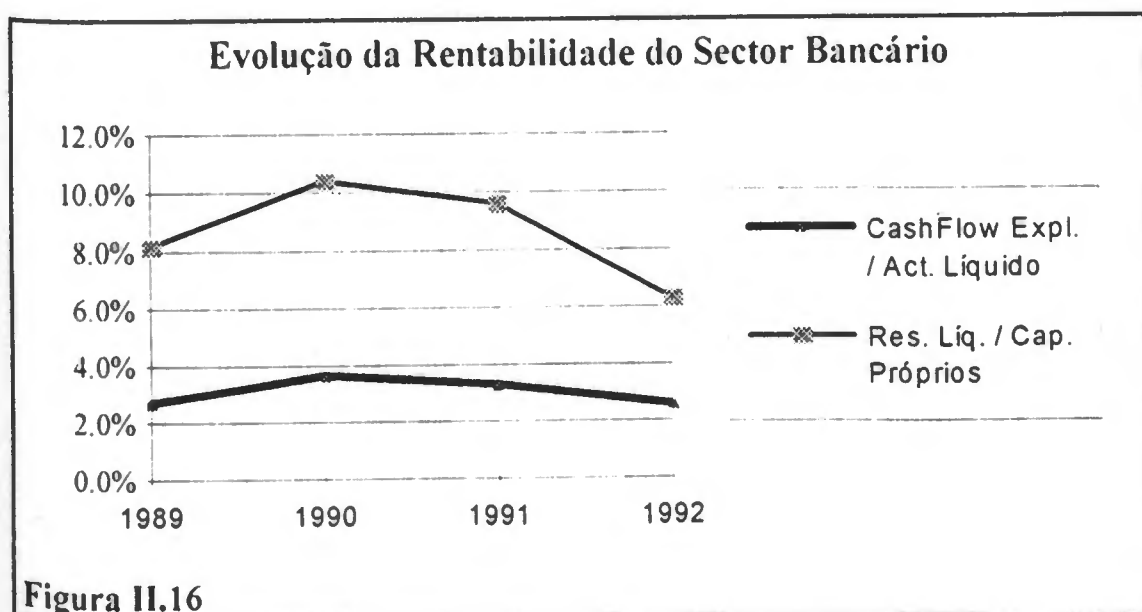
Figura II.15

Os custos administrativos passaram a absorver uma proporção ligeiramente maior dos proveitos de exploração, o que é justificado pela aceleração do

crescimento dos salários e dos encargos sociais. No sentido de assegurar o cumprimento das regras e rácios prudenciais impostos pelo Banco de Portugal, os bancos mantiveram durante todo este período um expressivo esforço no ajustamento das provisões aos níveis adequados.

Assim, verificou-se que os níveis de rentabilidade do sector bancário se mantiveram elevados até 1991 (ano em que a generalidade dos bancos viram os respectivos lucros crescerem acima do patamar dos 10%), verificando-se uma situação vivamente contrastante a partir de 1992, ao se observar uma inversão nesta tendência, consubstanciada numa forte redução dos resultados (mais de metade dos bancos e, em particular, os mais pequenos e os bancos estrangeiros viram os seus lucros descerem), que reflectiu o abrandamento da actividade económica, o estreitamento da margem de intermediação e a necessidade de reforçar as provisões para pensões e crédito mal parado.

De notar que mesmo em 1991, e não obstante os resultados terem aumentado, o indicador de rentabilidade dos capitais próprios havia já apresentado uma ligeira redução, em consequência do rápido crescimento dos capitais próprios. Mas nesse ano, foi também já notória a redução do rácio cash-flow de exploração sobre o activo líquido, tendo esta descida sido mais acentuada no exercício de 1992.



Digno de nota foi também o facto de, durante todo este período, os bancos terem continuado a apostar fortemente na expansão da rede de balcões, que já totalizavam 2991 no final de 1992, contra 1741 no final de 1989 (o que representa uma taxa de crescimento médio de 19.8% ao ano). Este facto, juntamente com a redução do número de efectivos, permitiu obter importantes ganhos de produtividade, já que se repercutiu numa redução do número de empregados por balcão (em 1989 era de 33.4 e em 1992 era de 20.8).

O crédito mal parado tende a crescer com o aumento dos empréstimos concedidos pelos bancos e assim se verificou em 1990 e 1991, sendo que já neste último ano a sua evolução começou a ser mais rápida do que o desejável. Mas foi em 1992 que começou a se tornar preocupante a evolução do crédito vencido, que cresceu naquele ano cerca de 16.5%, e atingiu um valor correspondente a 4.1% do crédito total. Até ao final do 1º semestre de 1993, o crédito mal parado atingiu um montante global que correspondia a cerca de 7% do crédito concedido⁴⁶.

Esta deterioração da qualidade das carteiras de crédito dos bancos resultou em parte de um clima competitivo que levou os bancos a privilegiarem mais os aspectos quantitativos do que os qualitativos, manifestando uma grande preocupação com os objectivos de crescimento e de captação de quotas de mercado. Contudo, o enegrecimento do quadro foi despoletado pela recessão na actividade económica, que implicou um estreitamento das margens das empresas e fez aumentar o risco de incumprimento por parte das mesmas.

Os bancos mais afectados pelo recrudescimento do crédito mal parado foram os privados, em contraste com a banca pública, traduzindo o facto de a maior capacidade creditícia e os maiores ritmos de crescimento se terem verificado nos bancos privados nacionais e estrangeiros.

Houve ainda outros dois factores que contribuíram para que se reduzisse o peso do crédito mal parado nos bancos públicos. O primeiro foi o facto de o Banco de Portugal ter imposto que, como contrapartida para a concessão de autorização para a abertura de um novo balcão, o banco interessado teria de adquirir um determinado montante do crédito mal parado na carteira dos bancos

⁴⁶ Mariana Sousa (1992) referenciou quantitativamente o que seria uma carteira de boa qualidade e o que constituía uma carteira de má qualidade com implicações graves ao nível da solidez dos bancos: "Se o crédito duvidoso representa até 3% do crédito a empresas e particulares (CEP), a qualidade da carteira pode classificar-se de boa a aceitável. (...) Mas quando o crédito duvidoso aumenta acima de 5% do CEP, isto quase sempre constitui um problema grave."

públicos. O segundo factor que justifica a redução da carteira de crédito mal parado na posse dos bancos públicos é que uma parte desses bancos passaram a ser de capitais privados, na sequência das operações de privatização.

CAPÍTULO III

OS GRUPOS ESTRATÉGICOS NO SECTOR BANCÁRIO PORTUGUÊS: UMA APLICAÇÃO DA ANÁLISE DE CLUSTERS

III.1. A ANÁLISE DE CLUSTERS

A análise de clusters consiste numa família de algoritmos (procedimentos) que permitem agrupar objectos (organizações) de forma sistemática, com base em medidas de similaridade entre as características (variáveis) desses objectos. Os valores assumidos pelas variáveis dos objectos agrupados num cluster particular são mais similares entre si do que relativamente a objectos incluídos noutros grupos⁴⁷. A análise de clusters resultará na formação de grupos mutuamente exclusivos (disjuntos), no sentido de que os membros de cada grupo são similares uns com os outros (têm características semelhantes) e diferentes dos membros dos outros grupos.

As primeiras aplicações da análise de clusters apareceram no campo das ciências biológicas, mas foram rapidamente estendidas a outros ramos das ciências naturais e sociais (Fisher (1969)⁴⁸). Na área da economia industrial tem também sido feita uma utilização ampla destes algoritmos (por exemplo, Arthur (1992) e Smith e Grimm (1987)), para a identificação de grupos de empresas que seguem determinadas estratégias.

Na domínio financeiro, a aplicação da análise de clusters é relativamente recente, tendo sido utilizada por Allen, Peristiani e Saunders (1989) para avaliar se as diferenças no comportamento dos bancos americanos no mercado monetário estava ou não ligado a características bem definidas como a localização e a dimensão; por Rudolph e Topping (1991) que a utilizaram para

⁴⁷ Sneath, P.H. e Sokal, R.R., *Numerical Taxonomy*, San Francisco: W.H. Freeman., 1973 e Aldenderfer, Mark, S. e Blashfield, R.K., *Cluster Analysis*, Beverly Hills California Sage, 1984.

⁴⁸ Fisher, Walter D., *Clustering and Aggregation in Economics*, Baltimore, 1969.

estudar os efeitos da desregulamentação crescente da actividade das *saving and loans* sobre as respectivas estratégias, relacionando-as com a performance.

III.1.1. QUESTÕES OPERACIONAIS DA ANÁLISE DE CLUSTERS

A solução para o problema de construção dos clusters consiste normalmente na determinação de uma partição que satisfaça um determinado critério de optimização, que pode ser definido por uma função objectivo que reflecta o grau de desejabilidade das várias partições ou clusters. O somatório dos quadrados dos desvios em relação à média (soma dos erros quadrados) dentro dos clusters pode ser adoptada como uma função objectivo a minimizar:

$$SEQDC = \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2 = \sum_{i=1}^n x_i^2 - \frac{1}{n} \left(\sum_{i=1}^n x_i \right)^2 \quad (\text{III.1})$$

em que x_i representa a medida para o i -ésimo objecto, e n o número de objectos incluídos no cluster.

Por exemplo, admitamos que uma determinada característica é medida para $n=8$ objectos, resultando no conjunto $X = \{3, 4, 7, 4, 3, 3, 4, 4\}$. Para um cluster contendo os 8 objectos, aquela função dá o seguinte resultado:

$$SEQDC = \sum_{i=1}^8 x_i^2 - \frac{1}{8} \left(\sum_{i=1}^8 x_i \right)^2 = 140 - 128 = 12 \quad (\text{III.2})$$

Se o conjunto X for fraccionado em três clusters. $C_1 = \{3, 3, 3\}$, $C_2 = \{4, 4, 4, 4\}$, $C_3 = \{7\}$, então a soma dos erros quadrados dentro dos clusters será:

$$SEQDC_1 + SEQDC_2 + SEQDC_3 = 0 + 0 + 0 = 0 \quad (\text{III.3})$$

O valor óptimo neste exemplo é 0, se desejarmos formar três clusters. Em geral, devemos levar em consideração os dois aspectos: os valores da função objectivo e o número de clusters desejado.

Para resolver o problema de agregação é necessário definir os termos "similaridade" e "diferença" de uma forma quantitativa. Vamos afectar dois objectos ao mesmo cluster se a distância entre as medidas das suas

características (x_i e x_j) for suficientemente pequena e a clusters diferentes se a distância entre x_i e x_j for suficientemente grande.

Existem diversas alternativas de cálculo das distâncias entre os diversos objectos, mas a solução mais comum tem passado pela utilização da distância euclidiana, que define a distância (d_{ij}) entre objectos e/ou grupos de objectos como:

$$d_{ij} = \sum_{k=1}^r \left[(x_{ik} - x_{jk})^2 \right]^{1/2} \quad (\text{III.4})$$

em que x_{ik} , x_{jk} são grupos de objectos (inicialmente, objectos individuais), medidos em k dimensões ($k = 1, 2, 3, \dots, r$) que representam as características seleccionadas. Hambrick (1983)⁴⁹ defende que o processo euclidiano do mínimo erro quadrado tende a produzir clusters mais esféricos e por isso mais fáceis de interpretar.

A utilização da distância métrica coloca o problema de qual a escala das variáveis a utilizar. Em geral, o tipo de variáveis que se pode utilizar na análise de clusters é praticamente ilimitado, desde variáveis nominais, ordinais, proporcionais e expressas em intervalos, que podem por sua vez ser contínuas, discretas ou binárias. Contudo, é fundamental que o facto de as variáveis terem diferentes unidades de medida (e diferentes variâncias) não conduza a distorções na análise. A solução habitualmente adoptada consiste na normalização das distâncias input, através de uma transformação linear dos dados, que passam a ter média zero e variância unitária. O problema deste procedimento é que, relativamente aos clusters formados, se perde a informação relativa à média e à dispersão dos dados. Assim, depois de identificada a composição de cada um dos clusters, a sua interpretação deve ser feita com base nos dados originais.

Relativamente ao número de dimensões a utilizar, a experiência mostra que a adição de mais variáveis vai permitindo melhorias apenas marginais nas soluções. Assim, e apesar de os computadores poderem acomodar um número muito elevado de variáveis, em geral interessa reter aquelas que possam ser interpretáveis no output do processo de clusterização. Uma solução de

⁴⁹ Hambrick, D.. "Strategies for Mature Industrial-Product Businesses: a Taxonomic Approach". Working Paper. Columbia University. Jan. 1983.

compromisso será seleccionar um número de dimensões não muito elevado, que pareçam ser teoricamente adequados para o maior número possível de grupos estratégicos.

Outra questão importante que se coloca é a definição do número de clusters a reter. Na realidade, não existe nenhum método objectivo para determinar o número óptimo de clusters, dado um conjunto de dados (Harrigan (1985))⁵⁰. Em alguns casos é possível escolher o número de clusters à priori, contudo, numa perspectiva mais geral do problema, o número de clusters é determinado pelo próprio processo de agrupamento. O número total de clusters a considerar resultará de um trade-off entre o detalhe da informação pretendido pelo investigador e a sua interpretabilidade. O investigador deve decidir qual o número de clusters que dá o melhor retrato da informação que quer analisar, tendo em conta que diferentes números de clusters poderão conduzir a diferentes interpretações. Assim, uma indicação relativamente ao número óptimo de clusters poderá ser dado, à priori, pelo número que se espera encontrar (normalmente, igual ao número de estratégias ou diferenças institucionais inicialmente teorizadas).

Uma regra prática para a selecção do número de clusters é vigiar o crescimento da soma dos erros quadrados, à medida que o algoritmo vai formando clusters (Hambrick, 1983). A composição dos clusters pode ser testada estatisticamente, avaliando-se se existem diferenças significativas entre os elementos que os compõem. Por outro lado, pode-se também testar se os diferentes clusters são estatisticamente diferentes entre si, através da comparação dos valores médios das variáveis critério.

Por fim, há que escolher qual o procedimento a adoptar para a agregação dos objectos (veja-se Fustos, Meszéna e Simon (1981)). Basicamente, podemos distinguir entre procedimentos de agrupamento em uma única iteração e os métodos hierárquicos (que consistem em diversas iterações); os métodos hierárquicos podem ser divisivos (começa-se com as empresas todas juntas num único cluster e em cada iteração vai-se criando um cluster adicional, até se chegar ao número de clusters pretendido) ou aglomerativos (inicialmente todas as empresas estão individualizadas, isto é cada uma constitui um cluster, e em

⁵⁰ Mas também McKelvey, B. *Organizational Systematics*, University of California Press, Berkeley, 1982 e Hambrick, D.C. "Taxonomic Approaches to Studying Strategy: Some Conceptual and Methodological Issues".

cada iteração vão-se agrupar dois clusters, até que, na última iteração, ficamos apenas com um cluster). Dentro destas classificações gerais, existe uma grande diversidade de metodologias passíveis de adopção. A escolha deverá recair no procedimento que tenha as características julgadas necessárias ao estudo em questão (leia-se, que dê uma interpretação mais fácil dos resultados).

Contudo, se existirem boas razões para que as empresas estejam agrupadas ou separadas entre si, os resultados finais não deverão ser muito sensíveis ao método de agregação adoptado. De facto, Smith e Grimm (1987), ao estudarem a alteração das estratégias da indústria ferroviária americana na sequência de um processo de desregulamentação, compararam os resultados obtidos por quatro algoritmos diferentes, e constataram que a constituição dos clusters, se bem que não idêntica, tendia a ser muito semelhante, independentemente da metodologia de agrupamento utilizada.

III.1.2. UM INSTRUMENTO PARA A IDENTIFICAÇÃO DE GRUPOS ESTRATÉGICOS DE EMPRESAS

Nos sectores de actividade que funcionam em regime de concorrência, observam-se comportamentos diversos das diferentes empresas, que adoptam diferentes estratégias na competição pelas quotas de mercado. As empresas podem optar por uma especialização num segmento muito específico do mercado e, desta forma, não estarão a competir directamente com outras empresas que aparentemente seriam similares. Outra hipótese é que as empresas podem competir pelos mesmos clientes de formas muito diversas, o que significa que empresas aparentemente dissimilares poderão estar a competir directamente entre si. No primeiro exemplo, trata-se apenas de identificar os segmentos de mercado. No segundo exemplo, temos a tarefa mais complicada de identificar os grupos estratégicos, as dimensões relevantes em que eles diferem entre si e a maior ou menor facilidade com que as barreiras à mobilidade (factores estruturais que protegem as firmas bem sucedidas de invasões por parte de competidores adjacentes) podem ser ultrapassadas.

O interesse de estudar os grupos estratégicos e as barreiras à mobilidade é o permitir isolar as assimetrias mais significativas entre as estratégias das empresas e identificar a natureza e amplitude das principais barreiras à mobilidade.

Uma abordagem possível para a classificação das empresas competidoras em diferentes grupos estratégicos é pelo recurso a tipologias, ou seja, sistemas de classificação que consideram conjuntos de atributos que podem caracterizar grupos de empresas. Um exemplo é a classificação de Porter (1980)⁵¹, que argumenta que as empresas podem optar entre três tipos de estratégias: liderança pelos custos (preços baixos), diferenciação (qualidade elevada) e focalização (num segmento de mercado). Uma empresa que não seleccione nenhuma destas estratégias ficará numa "terra de ninguém" e a sua performance será mais fraca. Outra tipologia é a proposta por Miles e Snow (1978)⁵², que identificam as seguintes estratégias: prospectiva (focalização num produto ou em inovação), defensiva (custos baixos) e analista (custos baixos e inovação com múltiplos produtos). Uma empresa que não se enquadre em uma destas três estratégias é apelidada de reactiva.

Em alternativa, a identificação de grupos estratégicos pode ser feita pelo recurso a taxonomias, que são esquemas de classificação baseados exclusivamente nos dados empíricos, e onde se inclui a análise de clusters. Com esta abordagem, não são definidas à priori as fronteiras para os diferentes grupos estratégicos, sendo estas derivadas a partir dos padrões encontrados nas características medidas. A análise de clusters é particularmente adequada para a estimação da altura das barreiras à mobilidade que separam os grupos estratégicos, assumindo que os investigadores conseguem isolar as características que descrevem as diferenças chave entre os competidores. De facto, as distâncias calculadas nos algoritmos de clusterização são um indicador das barreiras à mobilidade.

Embora as tipologias sejam úteis na definição priorística das características relevantes para a identificação dos grupos estratégicos, falta-lhes o rigor estatístico que nos pode ser dado pelas taxonomias e, nomeadamente, pela análise de clusters. A soma dos erros quadrados dentro de cada cluster é indicativo da coesão da estrutura do grupo estratégico, da sua homogeneidade e estabilidade relativamente a eventuais competidores. A soma dos erros quadrados entre dois clusters é indicativa da altura das barreiras à mobilidade. A composição dos clusters também pode ser estatisticamente testada,

⁵¹ Porter, Michael. *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press, New York, 1980.

⁵² Miles e Snow. *Organizational Strategy: Structure and Processes*. McGraw-Hill, New York, 1978.

avaliando-se se os valores médios e variâncias das diversas dimensões em diferentes clusters poderiam ter sido gerados por populações idênticas.

Além disso, a análise de clusters permite também efectuar uma interpretação do comportamento dinâmico das empresas, verificando-se se o seu posicionamento nos grupos estratégicos se vai alterando ao longo do tempo.

III.2. APLICAÇÃO DA ANÁLISE DE CLUSTERS AO SECTOR BANCÁRIO PORTUGUÊS

III.2.1. UM ESTUDO ANTERIOR

As diferenças institucionais entre os diversos tipos de bancos sugerem que estes possam não produzir os mesmos tipos de produtos e serviços, mas nos últimos anos, a crescente desregulamentação levou ao estabelecimento de um conceito de banco universal, que poderá ter contribuído para tornar as diferenças institucionais pouco relevantes. Por outro lado, a estrutura accionista pode também condicionar a actividade e estratégia bancária, tendo em conta o principal objectivo a satisfazer: os bancos públicos podem ter como objectivo maximizar um determinado objectivo político, enquanto que as instituições privadas podem ter um comportamento de maximização do lucro.

Mendes (1990) procurou averiguar, através da análise de clusters, se a especialização e/ou a estrutura accionista tiveram um impacto significativo no comportamento estratégico dos bancos portugueses, no período de 1965 a 1988. Este autor efectuou uma análise separada para os seguintes subperíodos:

- De 1965 a 1973;
- de 1974 a 1977;
- de 1978 a 1984;
- e finalmente de 1985 a 1988.

Na metodologia adoptada por Mendes, o processo agregativo dos bancos para a formação dos clusters assentou no conceito de distância euclidiana acima

descrito, tendo o autor considerado 13 variáveis, que reflectem a estrutura do balanço⁵³.

Mendes assumiu à priori que era plausível existirem tantos grupos diferentes quanto as combinações possíveis entre as diferenças institucionais e a estrutura accionista, já que se esperava que estes dois aspectos fossem de facto relevantes para a definição de grupos estratégicos. Esta base priorística levou à definição de 5 clusters para os 1º, 2º e 3º subperíodos e 7 clusters para o último subperíodo⁵⁴.

A análise dos resultados do subperíodo 1965-1973 aponta para comportamentos estratégicos estáveis por parte dos bancos, uma vez que apenas 6 bancos (num total de 245 observações) mudaram de cluster mais do que uma vez. Por outro lado as diferenças institucionais entre os bancos parecem ser mais relevantes na formação dos clusters que a estrutura accionista.

O subperíodo 1974-1977 revelou-se instável, o que não é de estranhar no contexto das nacionalizações e fusões que afectaram o sector das instituições de crédito, e que mudaram completamente a filosofia do sistema bancário. Em termos da análise dos resultados é de realçar a instabilidade dos bancos comerciais públicos, que se traduziu em várias mudanças dentro de 4 grupos, no decorrer do período.

Nos anos que decorreram entre 1978 e 1984, os resultados indicam que os dois primeiros anos parecem ter sido anos de adaptação para os bancos comerciais públicos, uma vez que a grande maioria destes começaram no cluster 2 e acabaram no 5. O resultado não parece surpreendente dada a adopção de um novo plano de contas para o sistema bancário e as fusões ocorridas entre 1976 e 1977. No restante do período a estratégia dos bancos estabilizou, não tendo ocorrido alterações significativas entre os clusters.

⁵³ As variáveis utilizadas foram: Disponibilidades, Crédito a ICs, Títulos, Crédito a particulares, Imobilizado, Depósitos à vista, Depósitos com pré-aviso, Depósitos a prazo e de poupança, Débito a ICs, Obrigações, Provisões, Capital Próprio, todos expressos como uma percentagem do Activo Líquido.

⁵⁴ Para o 1º subperíodo os clusters são os seguintes: bancos comerciais privados nacionais, bancos comerciais privados estrangeiros, bancos de investimento privados nacionais, bancos de poupança públicos e bancos de poupança privados nacionais. Para os 2º e 3º subperíodos os clusters são: bancos comerciais públicos, bancos comerciais privados estrangeiros, bancos de investimento públicos, bancos de poupança públicos e bancos de poupança privados nacionais. No 4º subperíodo, acrescentam-se os bancos comerciais privados nacionais e bancos de investimento privados nacionais.

O último subperíodo analisado por Mendes é para nós mais interessante, porque está mais próximo do período que iremos analisar a seguir. O número de clusters formados aumentou para 7. Este facto deveu-se à abertura do sector à iniciativa privada que implicou a consideração de mais dois grupos em relação ao subperíodo anterior: os bancos comerciais privados nacionais e os bancos de investimento privados nacionais.

Os clusters detectados por Mendes estão apresentados no quadro III.1, relativamente aos quais apresentamos também uma síntese dos comentários e conclusões daquele autor.

Quadro III.1
Composição dos Clusters obtidos por Mendes

	1985	1986	1987	1988
Cluster 1 11 obs.	BNP, Barclays, Chase, Citi	BCI, B.Brasil, Generale	BCI	BCI, B.Brasil, Manufacturers
Cluster 2 16 obs.	Manufacturers	Citi, Manufacturers	BIC, BNP, Barclays, Chase, Citi, Generale, Manufacturers	BIC, BNP, Barclays, Chase, Citi, Generale
Cluster 3 3 obs.	B.Brasil, Generale		B. Brasil	
Cluster 4 9 obs.	BFN	BFN, Barclays, Chase, BIC	BFN, Montepio	BFN, BANIF
Cluster 5 11 obs.	Credit F-Portug.	BCP, Lloyds, BNP, Credit F-Portug.	BCP, Lloyds, Credit F-Portug.	BCP, Lloyds, Credit F-Portug.
Cluster 6 48 obs.	BBI, BCA, BESCL, BFB, BNU, BPSM, BPA, BTA, UBP, CGD, CPP, Montepio, Lloyds	BBI, BCA, BESCL, BFB, BNU, BPSM, BPA, BTA, UBP, CGD, CPP, Montepio	BBI, BCA, BESCL, BFB, BNU, BPSM, BPA, BTA, UBP, CGD, CPP	BBI, BCA, BESCL, BFB, BNU, BPSM, BPA, BTA, UBP, CGD, CPP, Montepio,
Cluster 7 4 obs.	BPI	BPI	BPI	BPI

O cluster com maior número de observações é o número 6, o qual agrupa todos os bancos públicos comerciais e de poupança e ainda o banco de poupança privado. As características mais marcantes deste grupo são o elevado peso dos

depósitos (a prazo e de poupança) na estrutura de recursos (56.9%) e um rácio fundos próprios / activo (2.74%) extremamente baixo.

Os clusters 4 e 7 destacam-se pelo elevado peso que o crédito a clientes tem no activo (64.2% e 55.9%, respectivamente). Relativamente ao *funding*, o cluster 4 recorre predominantemente aos depósitos, enquanto o cluster 7 obtém o *funding* junto de outros bancos, pela emissão de obrigações e por fundos próprios. O cluster 4 é constituído essencialmente pelo BFN (banco público de investimento) enquanto o cluster 7 inclui apenas o BPI (banco privado de investimento).

Nos restantes quatro clusters incluem-se os bancos comerciais privados, nacionais e estrangeiros. Uma característica comum a todos estes clusters é que o peso dos depósitos à ordem nos recursos é maior do que o peso dos depósitos a prazo e de poupança. Além disso, todos os bancos incluídos nestes clusters utilizam fundos próprios numa proporção maior que os bancos públicos. A observação do comportamento dos bancos privados nacionais parece evidenciar que todos seguem estratégias diferentes, repartindo-se por diferentes clusters. Em relação aos bancos comerciais estrangeiros, a principal ilação dos resultados é que estes apresentaram uma certa instabilidade, com mudanças de cluster frequentes, durante o período analisado. Contudo, a maior parte destes bancos acabaram por se situar no cluster 2 (bancos formados após 1984) ou no cluster 5 (bancos já existentes em 1984).

As principais conclusões de Mendes para o período analisado (1965 - 1988) foram as seguintes:

- Os bancos de investimento tiveram uma estratégia diferente dos bancos de poupança e comerciais;
- Até 1984, os bancos comerciais e de poupança estavam em clusters diferentes; após 1984, ficaram todos no mesmo cluster;
- A partir de 1984, a estrutura accionista tornou-se mais relevante para a definição dos clusters, do que o tipo de instituição;
- Os bancos mais antigos foram mais estáveis. Os bancos novos parecem ter andado à procura de um lugar para viver (apesar de parecer terem-no encontrado com relativa rapidez).

Mendes afirma que: "Estes resultados são consistentes com os movimentos recentes em direcção a um ambiente mais desregulamentado do sistema

bancário português, onde a estrutura accionista se tornou mais importante que a definição legal das instituições".

Com base nos resultados obtidos, parece adequada a interpretação de Mendes de que o tipo de instituição parecer estar a ter, gradualmente, uma menor importância para a distinção dos bancos. No entanto, a importância que o autor atribui à estrutura accionista parece-nos excessiva, já que nos parece evidente que o que contribui essencialmente para diferenciar os bancos públicos dos privados é o facto de os primeiros terem uma grande dimensão e uma extensa rede de balcões, enquanto os segundos, recém-formados, têm necessariamente uma dimensão muito mais reduzida. Estas diferentes realidades não podem deixar de se reflectir em diferentes estruturas de balanço, "cilindrando" as diferenças que poderiam ser atribuíveis às opções estratégicas tomadas pelos detentores do capital.

III.2.2. APLICAÇÃO AO PERÍODO 1989 - 1992

O objectivo deste ponto é analisar a evolução, composição e características dos grupos estratégicos no sector bancário português nos anos de 1989 a 1992, período que, como vimos atrás, foi marcado por um conjunto de alterações estruturais significativas, e em que o clima de concorrência se reforçou substancialmente. Mais do que nunca, e em preparação para o embate do mercado único de serviços financeiros, os bancos viram-se obrigados a tomar opções estratégicas com vista à defesa e consolidação da sua posição no mercado. A capacidade de antecipação da evolução do mercado tornou-se um atributo indispensável na gestão, não sendo mais suficiente uma actuação meramente reactiva.

Com a análise de clusters do sector bancário, identificaremos os grupos de bancos que apresentam uma maior similaridade entre si e que podem ser identificados como grupos estratégicos. Analisaremos os valores médios assumidos pelos diversos indicadores nos diferentes clusters (grupos estratégicos) por forma a detectar o essencial das respectivas orientações estratégicas. Avaliaremos o grau de homogeneidade dos clusters e a amplitude das barreiras que existem entre os diversos clusters. Por se tratar de uma análise plurianual, que cobre os anos 1989 a 1992, será possível também analisar a estabilidade dos clusters e as eventuais reorientações estratégicas dos bancos.

Por fim, avaliaremos em que medida os diferentes clusters (a que se associam diferentes estratégias) implicaram, ou não, diferenças ao nível da performance.

Passamos agora a definir os indicadores (características) relativamente às quais vamos analisar os graus de similaridade/diferenciação entre os bancos, e a partir dos quais serão constituídos os clusters (grupos estratégicos). A definição dos diversos agregados do Balanço e da Demonstração de Resultados utilizados, podem ser consultados no Anexo 1.

O primeiro indicador evidencia em que medida os bancos têm reservas de caixa em excesso/defeito da média.

V1. Disponibilidades / Passivo Financeiro

Os seguintes três indicadores evidenciam a estrutura das principais aplicações activas, informando relativamente à importância da actividade de intermediação clássica ou do grau de desintermediação, bem como do grau de exposição ao risco dos activos.

V2. Crédito Clientes / Activo Líquido

V3. Crédito IC / Activo Líquido

V4. Aplicações Títulos / Activo Líquido

Os seguintes quatro indicadores caracterizam a estrutura dos recursos alheios (mercados monetários, depósitos, capitais próprios), e constituem indicadores importantes para a aferição do custo desses recursos. O indicador V8 é ainda importante para aferir a potencialidade de crescimento dos bancos.

V5. Débitos IC / Passivo Financeiro

V6. (Dep. Prazo + Dep. Poupança) / Passivo Financeiro

V7. Dep. Vista / Passivo Financeiro

V8. Capitais Próprios / Activo Líquido

Os indicadores V9 e V10 evidenciam a dimensão do banco, sendo o segundo fundamental para avaliar se o banco segue uma estratégia de retalho ou uma estratégia wholesale.

V9. Activo Líquido

V10. Número de Balcões

Os seguintes três indicadores dão-nos informação relativa à produtividade dos efectivos e ao grau de eficiência operacional dos bancos.

V11. Activo Líquido / Efectivos

V12. Produto Bancário / Efectivos

V13. Custos Administrativos / Proveitos Exploração

Quanto menor este indicador, maior é a importância relativa de outro tipos de proveitos não relacionados com a actividade tradicional de intermediação financeira:

V14. Juros e Proveitos Equiparados / Proveitos de Exploração

Por fim, utilizamos os seguintes dois indicadores para evidenciar o custo médio dos recursos alheios e a margem de intermediação praticada:

V15. Taxa média dos recursos

V16. Margem de intermediação

A base de dados utilizada⁵⁵ refere-se à totalidade dos bancos existentes, tendo-se excluído o primeiro ano de actividade dos bancos que foram constituídos durante o período abrangido, com o objectivo de minimizar as distorções que esses dados poderiam provocar na análise⁵⁶. Assim, o número total de observações retido foi de 122, das quais 27 são de 1989, 28 referem-se a 1990, 33 a 1991 e finalmente 34 observações no ano de 1992.

Foi necessário proceder-se à standardização dos 16 indicadores utilizados, já que a sua natureza e dimensão diversa levaria a uma ponderação exagerada de certos indicadores (por exemplo o Activo Líquido, ou o Número de Balcões) e uma ponderação por defeito de outras, nomeadamente os rácios de estrutura das aplicações e de recursos, no cálculo da função objectivo.

⁵⁵ Elementos do Balanço e Demonstração de Resultados consolidados, número de efectivos e número de balcões.

⁵⁶ Retirou-se ainda a observação relativa ao BNP em 1990 porque, no processo de definição dos clusters, esta observação ficou isolada de todas as outras, em resultado de as contas daquele banco reflectirem, naquele ano, algumas situações fora do normal. Como um cluster constituído por um banco é dificilmente interpretável, optou-se por excluir esta observação da base de dados.

III.2.2.1. O MÉTODO DE AGREGAÇÃO DE WARD

O método de agregação adoptado para a análise que se vai seguir foi o método hierárquico aglomerativo proposto por Ward (1963), o qual tende a produzir resultados facilmente interpretáveis⁵⁷, para além de utilizar o conceito de distância mais utilizado pela generalidade dos métodos.

A função objectivo utilizada no algoritmo de Ward é a soma dos erros quadrados dentro dos clusters (ou de outra forma, a soma dos quadrados dos desvios dos objectos de um cluster em relação à média do cluster), que se definiu acima, e que se pretender minimizar. Este método traduz-se na agregação, em cada iteração, dos objectos e/ou clusters mais próximos, assegurando assim o menor crescimento possível da função objectivo (SEQDC). O acréscimo do erro resultante de combinar o cluster I (n_1 objectos) com o cluster J (n_2 objectos) é dado pela distância entre os dois clusters:

$$D_{ij} = \frac{n_1 n_2}{n_1 + n_2} (\bar{X} - \bar{Y})^T (\bar{X} - \bar{Y}) \quad (\text{III.5})$$

onde \bar{X} e \bar{Y} são os vectores médias de k-dimensões (características) correspondentes ao cluster I e ao cluster J, respectivamente.

Na prática, o procedimento inicia-se com o número de clusters igual ao número de objectos (neste caso, SEQDC = 0). A distância D_{ij} é depois calculada para cada combinação possível de objectos (que no total serão $n(n-1)/2$), e forma-se um cluster com a combinação de objectos que resulta no menor valor para a função objectivo, reduzindo-se o número total de objectos/clusters para $n-1$. Na iteração seguinte, os $n-1$ objectos/clusters são novamente comparados entre si para se determinar se um objecto/cluster é agrupado a um cluster já constituído ou a um objecto ainda não agrupado, de forma a minimizar a função objectivo para $n-2$ objectos/clusters. O procedimento é repetido até todas os objectos terem sido agrupados num único cluster. Por se reduzir sistematicamente o número de clusters ($n, n-1, n-2, \dots, 1$) o processo é identificado como de agregação hierárquica.

⁵⁷ Blashfield, Roger. "Mixture Model Tests of Cluster Analysis: Accuracy of Four Agglomerative Hierarchical Methods" *Psychological Bulletin*, 83(3), 1976, pp. 377-88; Bayne, Beauchamp, Begovich e Kane. "Montecarlo Comparisons of Selected Cluster Procedures" *Pattern Recognition*, 12, 1980, pp. 51-62, 1980.

O algoritmo de Ward permite gerar clusters que têm um elevado grau de homogeneidade interna (dentro do cluster) e um elevado grau de heterogeneidade externa (entre clusters). Um output deste tipo de agregação é o dendograma ou diagrama de árvore invertida. O dendograma mostra a ordem em que os objectos foram sendo agrupados e pode também evidenciar o acréscimo na função objectivo (SEQDC) que esteve associado a cada iteração de agregação.

O problema seguinte consiste em determinar o número de clusters a reter, podendo-se utilizar a regra geral de observar em que iteração a função objectivo dá um salto significativo, e cortar a árvore nesse ponto. Contudo, os investigadores deverão confiar, em parte, em avaliações informadas. O objectivo é escolher um número de clusters que seja consistente com o que estávamos à espera teoricamente, e que ao mesmo tempo nos revele novos aspectos e relações que não são ainda tomadas como adquiridas.

Ao contrário de Mendes (1990), que definiu à partida o número de clusters que iriam ser formados, tomando como base todas as combinações possíveis entre a estrutura accionista e o tipo institucional, no presente estudo optou-se por deixar que o número de clusters fosse até certo ponto determinado de forma endógena, em função das características dos dados, mas com a preocupação de que os resultados pudessem ser interpretáveis, no sentido de ser possível efectuar uma associação, sempre algo subjectiva, entre os grupos formados e uma determinada orientação estratégica.

Convém, no entanto, ficarmos desde já bem cientes de algumas importantes limitações de que sofre esta análise. Em primeiro lugar, as decisões estratégicas dos bancos envolvem todos os aspectos da sua actividade e nunca serão totalmente "fotografadas" por um número limitado de indicadores, até porque há diversas vertentes da estratégia que são dificilmente quantificáveis⁵⁸. Em segundo lugar, há sempre o risco de o conjunto dos indicadores escolhidos para a caracterização das estratégias dos bancos poderem não ser os mais adequados; alguns indicadores escolhidos podem ser apenas ruído branco; alguns indicadores fundamentais que poderiam ter sido construídos podem ter ficado de fora. Em terceiro lugar, mesmo admitindo que os indicadores escolhidos são os melhores, no sentido de que são os mais importantes para

⁵⁸ Por exemplo, o rácio Crédito clientes / Activo não revela quais os segmentos de mercado que o banco está a privilegiar.

distinguir as diferentes abordagens de mercado dos bancos, eles relevam apenas o que aconteceu, e não o que os gestores dos bancos tencionavam fazer; desta forma, não se está a medir a estratégia definida à priori, mas sim a que se seguiu de facto.

III.2.2.2. COMPOSIÇÃO DOS CLUSTERS

Da aplicação do algoritmo de Ward ao universo dos bancos constituintes do sector bancário português, em 1989 - 1992, decidiram-se reter 8 clusters, que nos pareceu a solução que concilia melhor os objectivos algo antagónicos de ter uma informação detalhada, mas que seja ao mesmo tempo interpretável.

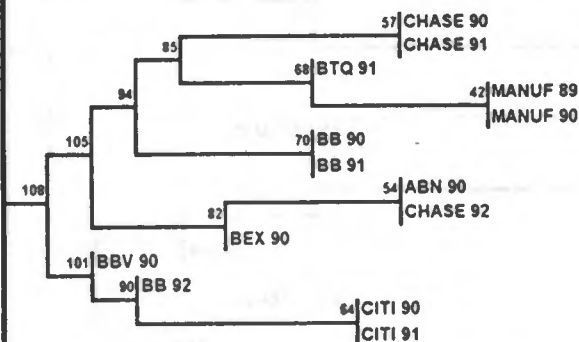
Os clusters formados estão identificados no quadro III.2 e nos dendogramas que apresentamos a seguir .

Quadro III.2
Composição dos clusters, 1989 - 1992

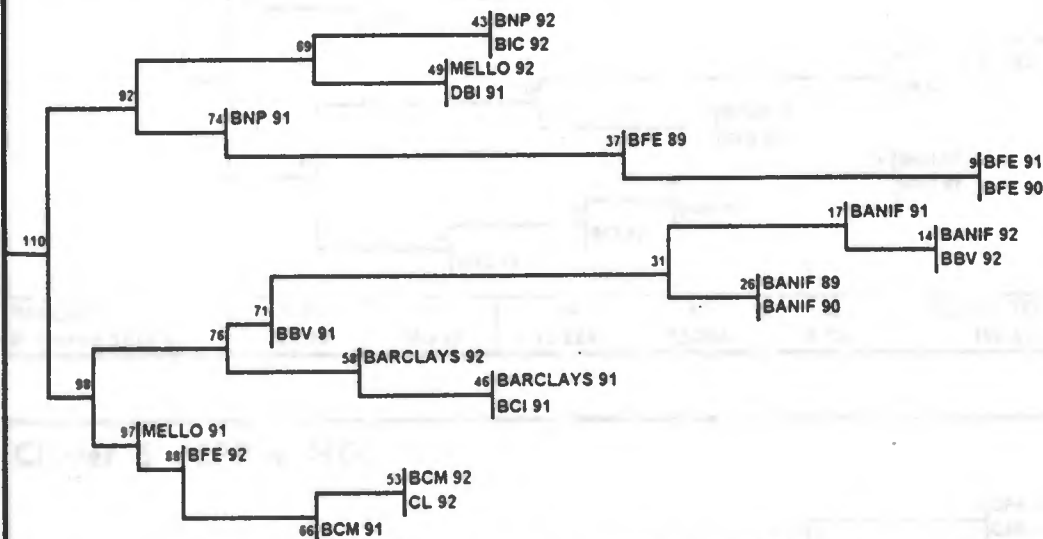
	1989	1990	1991	1992
Cluster 1 4 obs.	CGD	CGD	CGD	CGD
Cluster 2 14 obs.	Manufacturers	Manufacturers. ABN. BB. BBV. BEX. Chase. Citi	BB. Chase. Citi. BTQ	BB. Chase
Cluster 3 22 obs.	BFE. BANIF	BFE. BANIF	BFE. BANIF. BNP. Barclays. BBV. BCM. BCI. DBI. Mello	BFE. BANIF. BNP. Barclays. BBV. BCM. BIC. Mello. Cred. Lyon..
Cluster 4 38 obs.	BBI. BCP. BTA. BESCL. BFB. BNU. BPA. UBP BPSM	BBI. BCP. BTA. BESCL. BFB. BNU. BPA. UBP BPSM	BBI. BCP. BTA. BESCL. BFB. BNU. BPA. UBP BPSM	BBI. BCP. BTA. BESCL. BFB. BNU. BPA. UBP BPSM. BCI. BPI
Cluster 5 8 obs.	CPP. Montepio	CPP. Montepio	CPP. Montepio	CPP. Montepio
Cluster 6 17 obs.	BCA. BIC. BCI. Créd. Lyon.. BB. BBV	BCA. BIC. BCI. Créd. Lyon.	BCA. BIC. BEX. Créd. Lyon.	BCA. BEX. BNC
Cluster 7 15 obs.	Generale. BPI. Barclays. BNP. Chase. Citi	Generale. BPI. Barclays	Generale. ABN. Manufacturers	Generale. ABN. Manufacturers
Cluster 8 4 obs.			BPI	DBI. Citi. BTQ

Cluster 1 (CGD)

Iteração:	81	19	7			SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	7.379	1.085	0.509			8.973

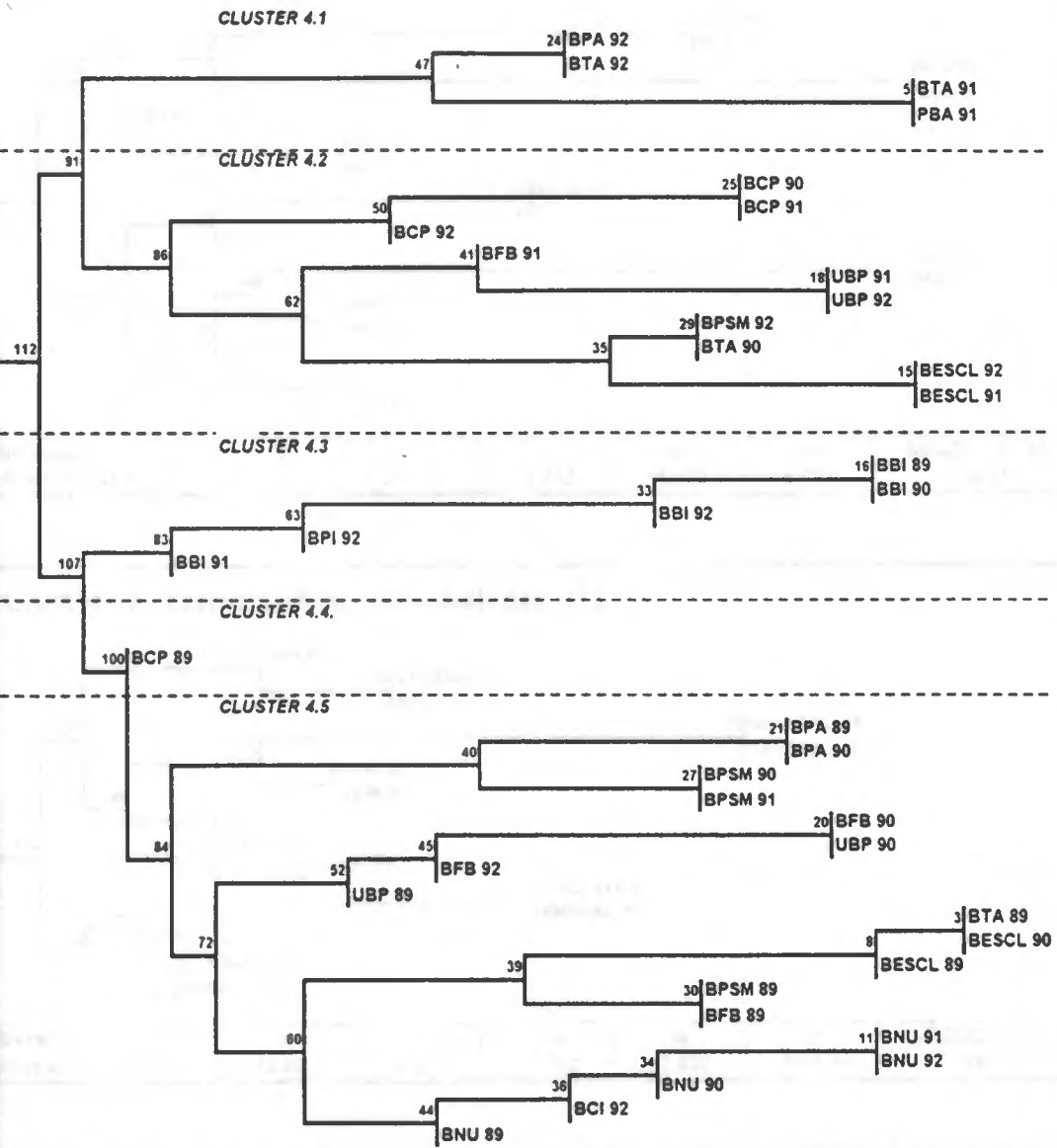
Cluster 2 (Bancos estrangeiros sem balcões I)

Iteração:	108	105	101	94	90	SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	20.817	18.462	14.535	11.190	10.064	115.921

Cluster 3 (Bancos média dimensão)

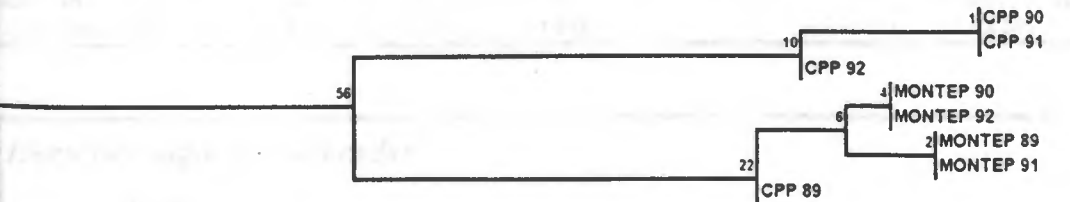
Iteração:	110	98	97	92	88	SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	29.710	13.340	13.194	10.857	8.638	129.557

Cluster 4 (Bancos grandes)



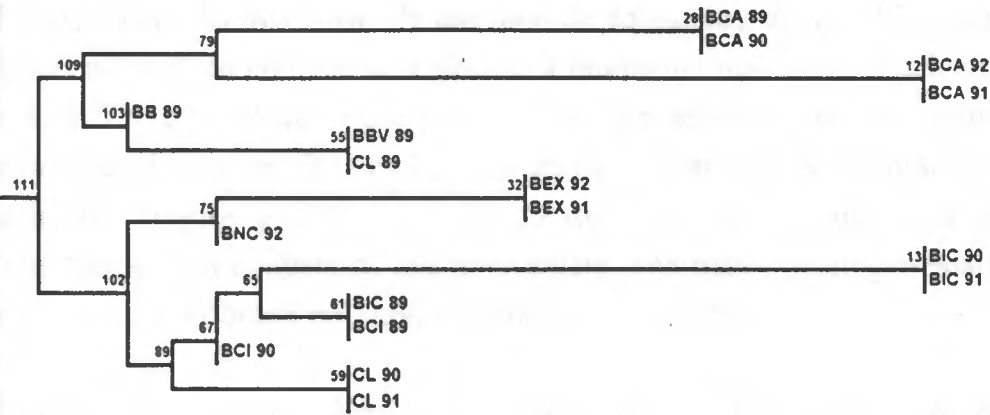
Iteração:	112	107	100	91	86	SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	32.719	19.892	13.824	10.365	8.134	166.571

Cluster 5 (CPP e MG)



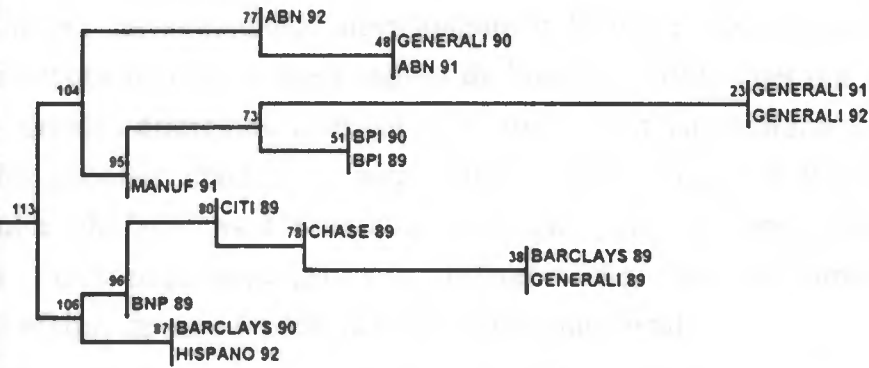
Iteração:	56	22	10	6	4	SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	3.623	1.421	0.683	0.507	0.442	7.283

Cluster 6 (Bancos pequenos com balcões)



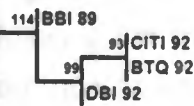
Iteração:	111	109	103	102	89	SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	32.359	22.224	16.433	14.823	8.638	134.371

Cluster 7 (estrangeiros sem balcões II)



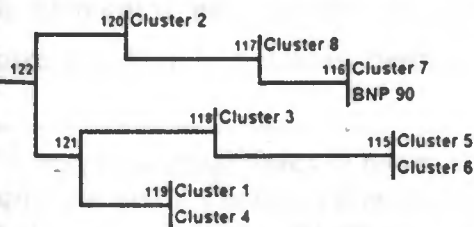
Iteração:	113	106	104	96	95	SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	32.208	19.675	16.562	12.539	11.409	138.811

Cluster 8 (residual)



Iteração:	114	99	93			SEQDC TOTAL:
Aumento SEQDC:	37.832	13.404	11.059			62.295

Iterações não consideradas



Iteração:	122	121	120	119	118	117	116	115	SEQDC TOT:
Aumento SEQDC:	413.5	166.0	95.4	77.3	76.9	58.8	52.6	47.7	1752.0

As letras a cheio, no quadro III.2, identificam os bancos que mudaram de cluster, no ano da mudança. De um total de 35 bancos, apenas 15 mudaram de cluster no período em análise, e destes, 4 mudaram duas vezes de cluster (BPI, BCI, BBV e Citibank). Os bancos que apresentaram menor estabilidade estratégica foram os de capitais estrangeiros e alguns de capitais privados nacionais, criados posteriormente à abertura do sector à iniciativa privada. Estes bancos são também os que apresentam uma maior heterogeneidade entre si, tendo-se distribuído por quatro clusters (2, 6, 7 e 8).

Nenhum dos bancos públicos⁵⁹ mudou de cluster durante o período, verificando-se que os públicos comerciais ficaram todos no cluster 4 (com a única excepção do BCA), enquanto os bancos de poupança ficaram nos clusters 5 (CPP e Montepio) e 1 (CGD).

Embora salvaguardando devidamente o facto de estes resultados não serem directamente comparáveis com os de Mendes (1990), quer por se referenciarem a períodos diferentes, quer por se estarem a comparar características diferentes, eles apontam claramente para uma conclusão oposta à avançada por aquele autor. De facto, as diferenças institucionais entre os bancos continuavam a ser um factor importante para a sua diferenciação, não sendo ainda muito notados os efeitos de uma tendência para a banca universal.

III.2.2.3. ESTATÍSTICAS DESCRITIVAS DOS CLUSTERS

O grau de homogeneidade dos bancos que estão incluídos dentro de cada cluster é um sinal do grau de estabilidade do cluster, e da eventual facilidade com que os bancos poderão migrar de/para outros clusters. Por outro lado, as distâncias entre os clusters são um importante indicador da heterogeneidade entre os bancos de um e outro cluster e logo, das barreiras à mobilidade entre clusters.

Os elementos na diagonal da matriz que se apresenta abaixo (Quadro III.3) correspondem à distância dentro dos clusters, ou seja, é a soma dos erros

⁵⁹ Nesta análise designaremos de bancos públicos, indiscriminadamente, os bancos cuja maioria do capital é do Estado, e os bancos já privatizados no todo ou em parte. Alias, e com excepção do BTA e do BFB, que desde 1990 e 1991, respectivamente, são maioritariamente detidos pelo sector privado, os restantes bancos privatizados só o foram em 1992, pelo que a influência da gestão privada não se tinha ainda feito sentir no período em análise.

quadrados dentro do cluster (SEQDC). Quanto menor este valor, maior é a homogeneidade dos bancos incluídos no cluster. As distâncias entre pares de clusters é dada pelo acréscimo que resultaria na SEQDC, se os dois clusters fossem unidos num único cluster. Quanto maior o valor, maior é a heterogeneidade entre os clusters e assim, as barreiras à mobilidade.

Quadro III.3
Distâncias intra e entre Clusters

Cluster	1	2	3	4	5	6	7	8
1	9.0	208.6	137.5	77.3	91.1	150.6	190.6	165.1
2	208.6	115.9	106.2	333.8	159.2	174.1	66.2	111.6
3	137.5	106.2	129.6	103.8	51.9	80.8	59.2	101.8
4	77.3	333.8	103.8	166.6	58.6	126.2	220.3	158.8
5	91.1	159.2	51.9	58.6	7.3	47.7	156.1	160.9
6	150.6	174.1	80.8	126.2	47.7	134.4	163.2	164.1
7	190.6	66.2	59.2	220.3	156.1	163.2	138.8	56.9
8	165.1	111.6	101.8	158.8	160.9	164.1	56.9	62.3

Naturalmente, a SEQDC é influenciada pelo número de bancos/ano já incluídos no cluster, porque a inclusão de mais uma observação no cluster implica sempre que a SEQDC aumente⁶⁰. Assim, o quadro seguinte evidencia o acréscimo médio na SEQDC por cada banco incluído (SEQDC total / número de observações incluídas).

Quadro III.3a

Cluster	1	2	3	4	5	6	7	8
	2.2	8.3	5.9	4.4	0.9	7.9	9.3	15.6

Estes dados confirmam o elevado grau de homogeneidade que existe entre o CPP e o Montepio Geral (cluster 5) e nos clusters 1 (CGD) e 4 (embora em menor grau), onde ficaram agrupados todos os bancos grandes. Os clusters que apresentam maior heterogeneidade entre os seus elementos são os clusters 2, 6,

⁶⁰ A não ser que as características do novo banco incluído sejam exactamente iguais à média das características dos outros bancos que já pertenciam ao cluster: nesse caso, a SEQDC não aumentaria.

7 e 8, por onde se repartem, como vimos acima, os bancos estrangeiros e a maior parte dos novos bancos privados nacionais.

O quadro III.4 evidencia as características dos diversos clusters, através do valor médio e desvio-padrão nas diversas variáveis (características) utilizadas como critério para a agregação.

Quadro III.4
Estatísticas descritivas dos Clusters:
Médias e desvios-padrão (entre parêntesis)

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
V1	0.15573 (0.00461)	0.10682 (0.05622)	0.13120 (0.05205)	0.19341 (0.05109)	0.20340 (0.02035)	0.30879 (0.12146)	0.11685 (0.12452)	0.06897 (0.05698)
V2	0.46156 (0.00988)	0.64711 (0.12108)	0.49380 (0.11504)	0.35513 (0.06586)	0.57856 (0.03499)	0.45362 (0.11683)	0.43401 (0.11600)	0.34070 (0.10252)
V3	0.09835 (0.02023)	0.07004 (0.04356)	0.13324 (0.04780)	0.15459 (0.06859)	0.03263 (0.01405)	0.10517 (0.06847)	0.20963 (0.09371)	0.36825 (0.19398)
V4	0.18932 (0.00880)	0.13458 (0.08618)	0.16097 (0.07387)	0.22152 (0.07643)	0.11412 (0.02181)	0.10035 (0.05475)	0.19111 (0.10274)	0.18207 (0.12673)
V5	0.09095 (0.01937)	0.75748 (0.11537)	0.36030 (0.10800)	0.20044 (0.08072)	0.04823 (0.04051)	0.24571 (0.13029)	0.71019 (0.14191)	0.46329 (0.19268)
V6	0.65670 (0.02614)	0.10784 (0.07564)	0.35075 (0.13884)	0.52536 (0.12125)	0.70055 (0.03099)	0.35250 (0.18018)	0.06835 (0.06097)	0.26114 (0.20491)
V7	0.24353 (0.00938)	0.12832 (0.06966)	0.14745 (0.06957)	0.23346 (0.06585)	0.23102 (0.02060)	0.33243 (0.09549)	0.09725 (0.06160)	0.10031 (0.09400)
V8	0.07499 (0.00776)	0.28490 (0.06982)	0.10728 (0.03966)	0.05453 (0.03025)	0.04681 (0.00954)	0.15339 (0.08097)	0.14761 (0.06104)	0.12253 (0.09138)
V9	3436987 (985225)	31990 (24679)	258050 (285858)	1017428 (476501)	355542 (152051)	83431 (43070)	60858 (40930)	312234 (448576)
V10	436.5 (35.407)	3.0 (3.088)	23.9 (19.235)	155.7 (56.210)	71.9 (34.482)	13.7 (7.174)	2.7 (1.988)	1.8 (0.506)
V11	297.11 (26.68)	555.16 (279.29)	460.25 (164.92)	226.79 (72.22)	175.61 (23.62)	241.20 (99.21)	846.49 (413.06)	2011.66 (982.52)
V12	13.719 (3.159)	46.822 (21.706)	18.894 (8.652)	11.042 (4.169)	7.486 (1.079)	14.148 (5.521)	32.070 (14.489)	69.583 (22.567)
V13	0.09315 (0.01046)	0.10525 (0.03793)	0.13040 (0.05565)	0.16484 (0.03022)	0.18128 (0.01983)	0.19310 (0.05703)	0.08288 (0.04508)	0.10053 (0.0430)
V14	0.92984 (0.02471)	0.91163 (0.05157)	0.88169 (0.07058)	0.85350 (0.04813)	0.92170 (0.04527)	0.90616 (0.04253)	0.93665 (0.03822)	0.85332 (0.02466)
V15	0.09260 (0.01266)	0.17278 (0.05506)	0.10658 (0.03509)	0.09255 (0.01111)	0.10742 (0.00817)	0.10107 (0.03300)	0.13328 (0.03132)	0.09643 (0.03365)
V16	0.04612 (0.00988)	0.03054 (0.02009)	0.03008 (0.00933)	0.03974 (0.00605)	0.03938 (0.00378)	0.04621 (0.02700)	0.02092 (0.01205)	0.01587 (0.01005)

Para avaliar o grau de importância das características consideradas para a definição dos clusters, determinou-se a significância estatística das diferenças

entre os clusters, através da aplicação de um teste baseado na estatística t-student a todas as combinações possíveis dos oito clusters (dois a dois). A estatística utilizada permite testar a hipótese de as médias das características dos diversos clusters serem iguais. Em cada característica, a rejeição desta hipótese constitui evidência de que existem de facto diferenças entre os clusters, nessa característica.

O quadro III.5 foi construído a partir dos resultados deste teste estatístico (t-teste), os quais podem ser analisados em maior detalhe no Anexo 4. O primeiro elemento de cada par ordenado inscrito na matriz corresponde ao número de características em que os dois clusters em causa são estatisticamente diferentes (num máximo de 16), para um grau de significância de 1%; o segundo elemento indica o mesmo, para um grau de significância de 5%.

Quadro III.5
Número de dimensões estatisticamente
diferentes entre os clusters

Cluster	1	2	3	4	5	6	7	8
1	-----	8 / 9	5 / 6	5 / 7	10 / 12	5 / 7	6 / 11	7 / 11
2		-----	9 / 9	15 / 16	10 / 12	12 / 13	4 / 8	5 / 9
3			-----	13 / 14	9 / 11	7 / 10	8 / 13	3 / 7
4				-----	9 / 10	9 / 13	14 / 15	12 / 12
5					-----	9 / 10	12 / 13	11 / 13
6						-----	12 / 13	8 / 11
7							-----	4 / 7
8								-----

Os resultados permitem constatar que, quando consideramos um grau de significância de 5%, os clusters são todos estatisticamente diferentes uns dos outros em pelo menos 6 indicadores (naturalmente, não são sempre os mesmos indicadores que distinguem os diversos clusters) havendo mesmo dois clusters (o 2 e o 4) que são estatisticamente diferentes, um do outro, em todas as características. Em média, os clusters são diferentes entre si, dois a dois, em 11 características, num total de 16. Este facto demonstra que os clusters obtidos têm um grau de heterogeneidade bastante elevado entre si, o que sugere, mais uma vez, que as barreiras à mobilidade entre clusters poderão ser elevadas.

Estes resultados são, grosso modo, consistentes com as distâncias entre clusters que acima determinámos.

O quadro III.6 evidencia, em coluna, o número de vezes que cada um dos indicadores diferencia um cluster dos outros sete. A leitura em linha evidencia os indicadores que mais contribuem para a diferenciação dos clusters.

Quadro III.6
Número de clusters estatisticamente diferentes,
em cada um dos indicadores (significância de 5%)

	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
V1	3	3	4	5	5	7	2	5
V2	3	6	3	6	5	3	3	3
V3	3	5	4	5	7	4	7	7
V4	2	1	2	4	2	4	1	0
V5	6	6	6	6	6	6	6	6
V6	7	6	5	7	7	5	6	5
V7	4	4	5	5	5	6	5	4
V8	3	7	5	5	6	4	5	3
V9	7	7	5	7	5	6	6	5
V10	7	5	7	7	7	7	5	5
V11	3	5	5	4	5	4	7	7
V12	4	6	5	6	7	5	7	6
V13	3	3	4	6	5	6	4	3
V14	2	2	1	5	2	3	4	5
V15	3	6	3	4	4	2	5	1
V16	3	2	6	5	3	5	5	5

Este quadro permite constatar que todos os indicadores considerados contribuíram para diferenciar os clusters, embora com importâncias relativas diferentes. Assim, o rácio aplicações títulos / activo (V4), o peso dos juros e proveitos equiparados nos proveitos de exploração (V14) e a taxa média dos recursos (V15) foram os indicadores que tiveram um papel menos importante na definição dos clusters.

A principal característica diferenciadora foi o número de balcões (V10), que permitiu diferenciar claramente todos os clusters, com excepção dos clusters 2,

7 e 8, que não se distinguem significativamente entre si, por incluírem bancos que não têm praticamente rede de balcões. Outras características muito importantes são a dimensão dos bancos, medida pelo activo líquido (V9), a estrutura dos recursos alheios, concretamente, o peso dos débitos a IC e dos depósitos a prazo no passivo financeiro (V5 e V6) e a produtividade dos efectivos (V12).

III.2.2.4. CARACTERIZAÇÃO DOS GRUPOS ESTRATÉGICOS

Aproveitando este conjunto de resultados, vamos agora analisar as principais características e aspectos distintivos de cada um dos clusters (grupos estratégicos) obtidos.

Cluster 1 (CGD)

O cluster 1 é constituído apenas pela CGD, que ficou isolada de todos os outros bancos, o que é certamente justificado pela sua dimensão. As duas variáveis que marcaram decisivamente a diferença relativamente aos outros bancos foram o activo líquido (V9) e o número de agências (V10), que assumem aqui valores significativamente superiores à média. A CGD marca claramente uma diferença quando a comparamos com os outros bancos, embora se apresente próxima dos clusters 4 (*bancos grandes*) e 5 (*CPP e Montepio*).

As aplicações são constituídas essencialmente por créditos a clientes (que representam em média 46% do activo) e também por aplicações em títulos (19% do activo), embora não se verifique aqui uma grande diferença relativamente aos outros bancos. Mais característico deste cluster é o forte peso dos depósitos a prazo e de poupança (66% do passivo financeiro) e o reduzido peso dos débitos a IC (9% do passivo financeiro).

A produtividade, que é medida pelos indicadores Activo / Efectivos (V11), Produto Bancário / Efectivos (V12) e Custos administrativos / Proveitos de exploração (V13), assume valores bastante modestos, tendo em conta os valores médios dos outros clusters.

O rácio Juros e proveitos equiparados / Proveitos de exploração (V14) indicia que a actividade tradicional de intermediação de balanço assume um peso

preponderante. Embora a taxa média dos recursos seja das mais baixas, a margem de intermediação é a segunda mais elevada.

Cluster 2 (*estrangeiros sem balcões I*)

Os bancos incluídos no cluster 2 caracterizam-se essencialmente pela sua dimensão muito reduzida (V9) e pelo facto de terem, de longe, o maior peso dos capitais próprios no total do activo (V8 = 28%). Outro aspecto de diferenciação é o forte peso do crédito a clientes na estrutura de aplicações (V2), sendo o cluster em que este indicador atinge o valor mais elevado. No passivo financeiro, o peso dos débitos a IC (V5) é muito elevado e os depósitos a prazo (V6) têm um peso apenas marginal.

O número de agências é também reduzido (V10), realidade compatível com o facto de dentro deste cluster estarem incluídos apenas bancos privados estrangeiros, que apresentam claramente uma focalização específica no segmento de *wholesale*. Os rácios relativos à produtividade apresentam valores elevados, situando este grupo acima da média.

Reflectindo o elevado peso das fontes de financiamento mais caras, a taxa média dos recursos (V15) é a mais elevada dos oito clusters (17%), mas a margem de intermediação (V16) regista dos valores mais baixos, já que os recursos caros não podem ser compensados por taxas de aplicações mais elevadas que os limites impostos pela concorrência.

Este cluster é muito diferente dos outros clusters e, em especial, dos clusters 1 (CGD) e 4 (*bancos grandes*).

Cluster 3 (*média dimensão*)

O cluster 3 é constituído por bancos de média dimensão e que têm já uma rede de balcões com alguma expressão relativa (23 balcões, em média). O conjunto de bancos incluídos neste cluster apresentam alguma heterogeneidade entre si, mas que não é muito acentuada. Em geral, todos os outros indicadores revelam também uma situação média, quando comparados com os restantes clusters, sendo por isso que a característica fundamental deste grupo é albergar bancos médios, onde se incluem instituições privadas nacionais, públicas e estrangeiras.

Os recursos dos bancos incluídos neste cluster derivam em maior proporção de débitos a ICs (o indicador V5 é muito importante para diferenciar este cluster) e de depósitos a prazo e de poupança, mas também de depósitos à vista e de capitais próprios. Nas aplicações, destacam-se os créditos a clientes e as aplicações em títulos, que no conjunto representam cerca de 65% do activo líquido.

Sendo constituído por bancos com características médias, este cluster é o que apresenta a menor distância, em termos médios, relativamente a todos os outros clusters.

Cluster 4 (*bancos grandes*)

Este cluster é o maior de todos, agrupando 38 observações. Estão incluídos neste cluster quase todos os bancos públicos comerciais⁶¹ e ainda o BCP. Trata-se de um cluster com elevada estabilidade e homogeneidade interna, não se verificando nenhuma saída ao longo do período, e apenas com a entrada de dois bancos em 1992 (BCI e BPI). A distância deste cluster em relação aos outros é, em geral, elevada, embora esteja relativamente mais próximo dos clusters 1 e 5, o que é determinado por uma certa proximidade ao nível da dimensão do activo e do número de agências. É ainda interessante referir que se trata do cluster onde todos os indicadores utilizados marcam a diferença relativamente aos outros clusters.

As principais características distintivas são a dimensão dos bancos (V9), que são os maiores (à excepção da CGD), com um activo médio acima de mil milhões de contos, e que actuam no segmento da banca de retalho, dispondo para o efeito de uma importante rede de agências (em média 156 balcões por banco).

Outras características que particularizam este cluster são: o peso relativamente reduzido do crédito a clientes (36% do activo), quando comparado com a média do sector, e o forte peso das aplicações em títulos (22% do activo, o mais elevado, entre todos os clusters), o que parece indicar a presença de um processo de desintermediação bancária relevante. De facto, neste cluster, a

⁶¹ A única excepção é o BCA, que é um banco de dimensão mais reduzida e ficou no cluster 6.

actividade bancária tradicional tem menor peso nos proveitos de exploração do que nos outros clusters.

No lado dos recursos, observa-se uma importância preponderante dos depósitos a prazo e de poupança (53% do passivo financeiro), seguido dos depósitos à vista (23% do passivo financeiro). Outra característica deste cluster é a dimensão reduzida dos capitais próprios, quando comparados com o activo, o que pode ser revelador da existência de algumas limitações à capacidade de crescimento e de assunção de riscos pelos bancos nele incluídos. Os recursos captados por este cluster são em média os mais baratos, mas a taxa média das aplicações consegue posicionar este cluster no 3º lugar em relação à taxa de margem média.

A produtividade dos bancos aqui inseridos é das mais baixas, para o que contribuem as situações de excesso de pessoal em muitos bancos públicos. Reflectindo a mesma realidade, os custos administrativos tendem a ser elevados.

A inclusão do BCP neste grupo resulta da sua similaridade em termos de dimensão do activo e da rede de agências. Contudo, verificam-se diferenças significativas em relação à média do cluster num conjunto de indicadores, como sejam, os Depósitos a prazo e de poupança / Passivo financeiro (V6), que regista valores mais baixos que os outros bancos; os Depósitos à vista / Passivo financeiro (V7), Capitais próprios / Activo líquido (V8) e Produto bancário / Efectivos (V12), que assumem valores mais elevados.

Cluster 5 (CPP e MG)

O cluster 5 é constituído por 8 observações de apenas dois bancos de poupança, o CPP e o Montepio Geral, sendo o cluster que apresenta maior homogeneidade interna. As características mais marcantes destes bancos são o peso elevado dos Depósitos a prazo e de poupança (70% do passivo financeiro) e da carteira de crédito a clientes (58% do activo). Daqui se conclui que estes bancos são os que têm seguido uma estratégia mais próxima do conceito de intermediação bancária tradicional.

O grau de descapitalização é muito acentuado (V11), e os níveis de produtividade dos efectivos atingem aqui os valores mais baixos (V12). Os



custos administrativos absorvem 18% dos proveitos de exploração, o que representa a segunda percentagem mais elevada.

Este cluster apresenta-se bastante próximo dos clusters 3 (*média dimensão*), 4 (*bancos grandes*) e, em especial, do cluster 6 (*pequenos com balcões*). Refira-se ainda que há quatro indicadores em que este cluster é diferente de todos os outros clusters, nomeadamente, o Débitos IC / Passivo Financeiro (V5), o Depósitos prazo e poupança / Passivo Financeiro (V6), o número de balcões (V10) e o Produto bancário / Efectivos (V12).

Cluster 6 (*pequenos com balcões*)

O cluster 6 é constituído por bancos pequenos de capitais privados nacionais (BCA e BIC), mas inclui também alguns bancos estrangeiros. As aplicações dos bancos deste cluster encontram-se repartidas por crédito a clientes, créditos a ICs e aplicações em títulos, sendo a rubrica mais importante a relativa aos créditos a clientes. Os recursos provêm equilibradamente de três fontes: débitos de ICs, depósitos a prazo e de poupança e depósitos à vista. Note-se que esta última rubrica do balanço, pelo valor assumido em relação ao passivo financeiro (33%), distingue este cluster dos restantes, assinalando que uma boa parte dos recursos é obtida a baixos custos. Ao mesmo tempo, o elevado peso das disponibilidades no activo (V1) tem uma grande importância na diferenciação deste cluster em relação aos outros clusters, como se verifica no quadro III.6.

O volume de capitais próprios é bastante elevado (V8), o que constitui um bom potencial de crescimento. São instituições de pequena dimensão (V9) e com um número médio de agências relativamente baixo (V10). Este cluster apresenta o valor mais elevado para o indicador Custos administrativos / Proveitos de exploração (V13). Embora a taxa média dos recursos (V15) não seja das mais baixas, a margem de intermediação (V16) é a mais elevada de todos os clusters.

Cluster 7 (*estrangeiros sem balcões II*)

O cluster 7 está muito próximo dos clusters 2 (*estrangeiros sem balcões I*), 3 (*média dimensão*) e 8 (*residual*), incluindo quase somente os bancos de capitais estrangeiros. Este cluster inclui bancos de pequena dimensão (mais pequenos, só no cluster 2) que não têm praticamente rede de agências (V10), o que é

compatível com os fracos níveis de depósitos a prazo e de poupança (V6) e de depósitos à vista (V7) captados, e que permite concluir de que estamos perante bancos privados com uma estratégia de *wholesale*.

A principal origem de fundos são os empréstimos contraídos junto de ICs (71% do passivo financeiro), o que constitui uma das principais características de diferenciação deste cluster (quadro III.6). Os fundos próprios constituem também uma importante origem de fundos. No lado do Activo, assumem um peso superior à média os créditos a IC.

As principais características de diferenciação deste cluster são os indicadores de produtividade dos efectivos (V11 e V12), que apresentam valores bastante elevados. Em consequência da elevada produtividade, o peso dos custos administrativos nos proveitos de exploração (V13) é o mais baixo de todos os clusters.

É a actividade tradicional de intermediação financeira que mais contribui para os proveitos de exploração. Em relação às taxas de juro praticadas, estes bancos pagam caros os seus recursos (13.3%, o segundo valor mais elevado), o que se reflecte numa margem de intermediação das mais baixas.

Cluster 8 (*residual*)

Dentro do cluster 8 temos apenas 4 observações, e as suas características não diferem muito das do cluster 7. Este cluster é o que apresenta maior heterogeneidade entre os seus elementos, e pode ser considerado como um cluster residual, onde são "arrumados" os bancos que apresentaram algumas características menos "normais".

O aspecto mais importante a realçar desta análise é que, não obstante a crescente desregulamentação do sector que tem vindo a atenuar a sua compartimentação institucional, esta continua a constituir um importante factor de diferenciação, nomeadamente, entre os bancos comerciais e os bancos de poupança, facto que podemos associar a toda uma experiência adquirida em áreas de actuação específicas, que confere a estas instituições vantagens competitivas.

Em relação à importância da estrutura accionista para a definição dos grupos estratégicos, verificou-se que ela é pouco determinante, na medida em que bancos públicos e privados coexistem dentro de diversos clusters. De facto, os factores que foram mais determinantes para a formação dos grupos estratégicos foram a dimensão do activo e a extensão da rede de balcões. Os bancos públicos e privados só ficaram separados na medida em que reflectiram diferenças ao nível daquelas duas características.

A análise de clusters permitiu identificar diversos clusters, que associamos a diferentes posturas estratégicas dos bancos:

- **Cluster 1 (CGD):** a estratégia seguida é condicionada pelo papel único desempenhado pela CGD, ou seja, o de ser o instituto de crédito do Estado. Esse papel condiciona a CGD à obrigação de assegurar uma cobertura muito ampla do território nacional através da sua rede de balcões (cada banco neste cluster tem, em média, 436.5 balcões, quase triplicando o valor assumido por este indicador no cluster 4 - bancos grandes), com a contrapartida de obter por essa via um volume muito elevado de recursos que são remunerados a taxas reduzidas (de facto, 90% do passivo financeiro são depósitos à ordem, depósitos a prazo e depósitos de poupança, e apenas 9% são débitos de ICs, constituindo os primeiros uma fonte de recursos tradicionalmente mais barata, o que é confirmado pelo facto de a Caixa ter uma taxa média dos recursos das mais baixas), mas que implicam custos de estrutura significativos. Apesar de a actividade tradicional de intermediação de balanço ter ainda um peso preponderante (os juros e proveitos equiparados no total dos proveitos de exploração registam dos valores mais elevados - cerca de 93%), a CGD tem vindo a apostar numa diversificação dos segmentos de mercado em que actua.
- **Cluster 4 (bancos grandes):** Estes bancos seguem seguramente uma estratégia de retalho, assente numa ampla rede de balcões (155.7, em média), que lhes permite captar depósitos dos clientes, os quais constituem os principais recursos (representando cerca de 76% do passivo financeiro). No domínio das aplicações, a aposta é na ampliação do leque de serviços prestados, embora com selecção dos segmentos de mercado específicos. As aplicações em crédito têm menos peso aqui do que nos outros clusters (pesam apenas 35% no activo, tratando-se de um valor baixo, particularmente quando comparado com os clusters 1 - 46.1% - e 5 - 57.8%

-, que incluem bancos com um número de agências elevado e virados também para a área do retalho), ganhando peso as aplicações em títulos (que atinge o valor mais elevado - 22%). O rácio juros e proveitos equiparados sobre o total dos proveitos (um dos mais baixos), confirma de facto a existência de um processo de desintermediação relevante.

- **Cluster 5 (*CPP e MG*):** estes bancos de poupança mantêm uma estratégia de especialização em áreas tradicionais, quer ao nível da captação de recursos quer ao nível das aplicações creditícias. Com efeito, os bancos incluídos neste cluster permaneceram como os bancos que concedem, em média, mais crédito e obtêm a maior proporção de recursos pela via de depósitos a prazo e de depósitos de poupança (70% do passivo financeiro).
- **Clusters 2 e 7 (*estrangeiros sem balcões*):** constituídos apenas por bancos estrangeiros, estes clusters representam claramente uma estratégia de *wholesale* suportada por filiais ou sucursais, não dispondo de uma rede de balcões (os valores médios para esta variável rondam os 3 balcões por banco), e que por isso mesmo recorrem predominantemente ao mercado interbancário como forma de obter recursos (os débitos de ICs representam 75.7% e 71.0% do passivo financeiro, respectivamente, para os clusters 2 e 7) o que se traduz nas duas mais elevadas taxas médias de recursos (17.3% e 13.3%, respectivamente), mas compensadas pela inexistência de custos inerentes a uma rede de balcões. Estes bancos tendem a concentrar-se nos melhores riscos (empresas públicas e empresas privadas portuguesas sólidas, República e multinacionais), beneficiando do seu forte poder de inovação e dos contactos da sua rede a nível internacional. São os bancos que mais apostaram na capitalização para suportar as suas aplicações creditícias, a avaliar pelo indicador capitais próprios/activo, em que se observam dos valores mais elevados, 28.5% e 14.7%, respectivamente.
- **Clusters 3 e 6 (*média dimensão e pequenos sem rede*):** Estes bancos seguem uma estratégia de flexibilização ao nível da captação de recursos permitida por uma rede de agências de dimensão modesta (têm em média 23.9 e 13.7 balcões por banco, respectivamente). A sua estratégia de crescimento assenta consideravelmente num bom nível dos capitais próprios. Contudo, os indicadores destes clusters não permitem definir claramente uma estratégia diferenciadora em relação aos outros bancos,

incluindo bancos generalistas e bancos especializados em determinados segmentos de mercado.

- **Cluster 8 (*residual*):** face à elevada heterogeneidade dos bancos que compõem este cluster, não se identifica nenhuma estratégia comum.

Os aspectos essenciais a reter desta análise são os seguintes:

- os bancos tenderam a ficar agrupados em função da sua dimensão, mas os bancos de pequena dimensão evidenciaram uma maior heterogeneidade entre si, ficando dispersos por vários clusters;
- os bancos públicos comerciais ficaram todos no mesmo grupo estratégico, evidenciando um nível de homogeneidade elevado;
- a distinção entre os bancos comerciais e os bancos de poupança ficou fortemente marcada, com os segundos a ficarem isolados em dois clusters próprios;
- a estrutura accionista não se revelou importante para o agrupamento dos bancos.

III.2.2.5. ANÁLISE DO CLUSTER 4 (BANCOS GRANDES)

Excluindo os clusters da CGD (cluster 1) e o dos outros bancos de poupança (cluster 5), o cluster que apresenta maior homogeneidade interna é o cluster 4, onde ficaram agrupados quase todos os bancos comerciais públicos. Tendo em conta que este cluster é aquele que inclui o maior número de observações (38) e que os bancos que o constituem representam uma quota largamente maioritária do mercado, efectuou-se uma análise de clusters a este universos, que resultou na sua partição em 5 clusters, identificados no quadro III.7.

Dentro do cluster que identificamos por comerciais públicos, a formação de 5 clusters é elucidativa de que, considerando as dimensões analisadas, existe um certo grau de heterogeneidade entre estes bancos, detectado pelo algoritmo de agregação. Um aspecto que merece ser realçado é o facto de o cluster 4.5 agrupar quase todos os bancos públicos em 1989 e 1990, tendo a maior parte deles se deslocado para os clusters 4.1 e 4.2, no ano de 1991, em consequência do aumento da sua dimensão, que terá dado o grande salto naquele ano⁶² e de

⁶² De notar também, que o aumento da dimensão começou a reflectir, nas contas consolidadas, o efeito do crescimento de conglomerados financeiros formados à volta dos bancos.

uma importante alteração na estrutura do activo, donde se destaca a redução muito acentuada na variável crédito a ICs sobre o activo e o forte aumento do peso das aplicações em títulos no passivo financeiro e ainda, no caso dos bancos que passaram para o cluster 4.1, a redução significativa das disponibilidades sobre o passivo financeiro. O facto de se ter verificado esta evolução tem uma interpretação importante, já que significa que os bancos grandes não se mantiveram estagnados durante este período, como poderia transparecer da análise de cluster efectuada à totalidade do sector.

Quadro III.7
Composição dos clusters, 1989 - 1992

	1989	1990	1991	1992
Cluster 4.1 4 obs.			BPA, BTA	BPA, BTA
Cluster 4.2 10 obs.		BCP, BTA	BCP, BFB, BESCL, UBP	BCP, BESCL, UBP, BPSM
Cluster 4.3 5 obs.	BBI	BBI	BBI	BBI, BPI
Cluster 4.4 1 obs.	BCP			
Cluster 4.5 18 obs.	BNU, UBP, BPA, BPSM, BESCL, BFB, BTA	BNU, UBP, BPA, BPSM, BESCL, BFB	BNU, BPSM	BNU, BFB, BCI

Num total de onze bancos com observações incluídas no cluster 4, oito deles constituem o núcleo dos bancos comerciais públicos, os quais, conjuntamente com o BCP, ficaram sempre classificados dentro deste cluster. Os dois bancos adicionais que entraram neste cluster em 1992 foram o BPI (reflectindo o crescimento da dimensão) e o BCI (dimensão e rede de agências).

Dos nove bancos que estiveram sempre no cluster 4, apenas dois não mudaram de "sub-cluster" ao longo do período analisado: o BBI e o BNU, tendo o primeiro destes bancos constituído um cluster praticamente sozinho (4.3).

Quadro III.8
Distâncias intra e entre Clusters

Cluster	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5
4.1	1.246	10.365	19.301	20.987	29.439
4.2	10.365	2.617	20.781	14.063	21.116
4.3	19.301	20.781	3.015	21.980	19.301
4.4	20.987	14.063	21.980	0.000	13.824
4.5	29.439	21.116	19.301	13.824	2.419

O quadro III.8 mostra as distâncias entre os diversos clusters e, na diagonal principal, a SEQDC ponderada pelo número de bancos dentro de cada cluster. Assim, podemos concluir que o cluster 4.1 é o mais homogéneo (existe uma elevada similaridade entre as características do BPA e do BTA, a partir de 1991) e que o cluster 4.3, constituído pelo BBI (o BPI só entra neste cluster em 1992) é o que apresenta maior heterogeneidade, facto que aponta para uma certa evolução divergente nas suas características.

O quadro III.9 contém as estatísticas descritivas dos cinco clusters formados a partir do cluster 4. Tomando como base este quadro e completando a análise com a informação contida nos restantes, vamos caracterizar os clusters formados.

As principais rubricas geradoras de recursos no cluster 4.1 são, em primeiro lugar, os depósitos a prazo e de poupança que representam 55% do passivo financeiro, seguidos dos débitos a ICs, cujo valor quando relacionado também com o passivo financeiro (V5), é de longe o mais elevado de todos os clusters (28%) e a grande distância, evidenciando que este indicador assume muita importância na distinção deste cluster em relação aos restantes. Embora o rácio Depósitos à vista / Passivo financeiro (V7) não seja, do ponto de vista da captação de recursos muito significativo, este indicador desempenha um papel importante na diferenciação relativamente aos outros clusters, porque regista o valor mais baixo e tem um desvio padrão reduzido. Os recursos são canalizados fundamentalmente para crédito a clientes e aplicações em títulos.

Quadro III.9
Estatísticas descritivas dos Clusters:
Médias e desvios-padrão (entre parêntesis)

	Cluster 4.1	Cluster 4.2	Cluster 4.3	Cluster 4.4	Cluster 4.5
V1	0.13917 (0.02386)	0.18113 (0.02539)	0.18094 (0.02542)	0.36454 (0.00000)	0.21456 (0.05960)
V2	0.36794 (0.04632)	0.39459 (0.04242)	0.26857 (0.01563)	0.26812 (0.00000)	0.35444 (0.06798)
V3	0.10864 (0.01453)	0.09152 (0.05162)	0.20458 (0.04286)	0.09608 (0.00000)	0.18430 (0.05990)
V4	0.32061 (0.05642)	0.26126 (0.03865)	0.28147 (0.06887)	0.23508 (0.00000)	0.16396 (0.04606)
V5	0.27582 (0.05766)	0.19925 (0.05694)	0.10026 (0.07920)	0.20998 (0.00000)	0.21155 (0.07512)
V6	0.55490 (0.04563)	0.47970 (0.10338)	0.70781 (0.17766)	0.22725 (0.00000)	0.49515 (0.07716)
V7	0.15565 (0.01153)	0.24670 (0.05724)	0.17110 (0.09767)	0.35180 (0.00000)	0.25929 (0.04366)
V8	0.05302 (0.01309)	0.08010 (0.03453)	0.03268 (0.00941)	0.11978 (0.00000)	0.04714 (0.02614)
V9	1952168 (411521)	1105368 (391736)	733349 (202649)	519223 (0)	849114 (319156)
V10	225.5 (29.861)	191.9 (49.642)	84.0 (45.618)	51.0 (0.000)	140.8 (34.345)
V11	332.78 (18.62)	260.60 (70.25)	200.06 (79.56)	324.51 (0.00)	193.72 (48.01)
V12	13.815 (2.390)	14.168 (4.760)	10.175 (3.946)	14.432 (0.000)	9.041 (2.901)
V13	0.12648 (0.01048)	0.16968 (0.02011)	0.15916 (0.01820)	0.13245 (0.00000)	0.17186 (0.03438)
V14	0.85355 (0.02178)	0.85103 (0.05389)	0.90548 (0.02537)	0.73268 (0.00000)	0.84110 (0.04661)
V15	0.09740 (0.00632)	0.09281 (0.00802)	0.09852 (0.01428)	0.05841 (0.00000)	0.08983 (0.01211)
V16	0.03269 (0.00506)	0.04251 (0.00461)	0.04425 (0.00630)	0.03523 (0.00000)	0.03859 (0.00670)

O Activo líquido (V9) e o Número de balcões (V10) mostram que os bancos incluídos neste cluster são os de maior dimensão, seguindo-se os bancos do cluster 4.2 que, aliás, é o que lhe está mais próximo. Os indicadores de produtividade evidenciam valores superiores à média e o peso dos custos administrativos nos proveitos de exploração é o mais baixo de todos os clusters. A margem de intermediação assume também neste cluster o valor mais baixo.

Tal como o cluster 4.1, o cluster 4.2 é um agrupamento de chegada, para onde transitaram um número significativo de bancos em 1991 e 1992, à medida que ia aumentando a sua dimensão e alterando a estrutura do seu activo. As principais aplicações dos bancos aqui incluídos são os créditos a clientes e as aplicações em títulos (39% e 26% do activo respectivamente). Os fundos provêm essencialmente de depósitos a prazo e de poupança e de depósitos à vista, mas também, de capitais próprios, que têm neste cluster um peso muito significativo no total do activo. Embora, este cluster esteja bastante próximo do 4.1, ele diferencia-se particularmente quando consideramos a variável custos administrativos sobre os proveitos de exploração, que regista aqui um valor consideravelmente mais elevado.

O cluster 4.3 é o que, em média, tem as maiores distâncias relativamente aos outros clusters, sendo composto por 5 observações das quais 4 são de um só banco (BBI). O montante de fundos disponível para aplicações é, na sua maior parte, repartido por crédito a clientes, crédito a ICs e aplicações em títulos (cerca de 75% do activo). O peso do crédito a clientes no activo regista um dos valores mais baixos (26%). Os depósitos a prazo e de poupança representam cerca de 71% do passivo financeiro (valor bastante superior à média: 53%), sendo uma das características que separa de forma clara este cluster dos restantes. A proporção dos capitais próprios no activo (3%) evidencia a grande descapitalização do BBI. A dimensão dos bancos contidos neste cluster, avaliada pelo activo Líquido e pelo número de agências, é relativamente reduzida em relação aos outros (à excepção do cluster 4.4). Os rácios de produtividade assumem valores baixos. No entanto, é neste cluster que se observa a margem de intermediação mais elevada.

O cluster 4.4 é constituído apenas por uma observação, o BCP em 1989. Este banco encontrava-se já em plena fase de crescimento e apresentava características muito diferentes dos bancos que ficaram agrupados nos outros clusters, mas ainda era pequeno, por comparação com os restantes bancos incluídos no cluster 4. A partir de 1990, o BCP passa para o cluster 4.2, em consequência de um crescimento muito rápido na sua dimensão (o activo que em 1989 era de 519 milhões de contos passa para 804 MC, 1210 MC e 1527 MC nos anos seguintes).

O cluster 4.5 é o que inclui o maior número de observações e abrange quase todos os bancos públicos em 1989 e 1990. As aplicações mais significativas são

o crédito a clientes (valor praticamente coincidente com a média de todos os clusters, 35%), o crédito a ICs e as aplicações em títulos (consideravelmente abaixo da média e, por isso mesmo, bastante distinto dos outros clusters). As origens de fundos são constituídas maioritariamente por depósitos a prazo e de poupança e por depósitos à vista (que no conjunto pesam 75% no passivo financeiro).

Finalmente, merece ainda ser observado o facto de os bancos neste cluster apresentarem os níveis de produtividade mais baixos e o maior peso dos custos administrativos nos proveitos de exploração. Uma vez que este cluster agrupa a maior parte dos bancos em 1989 e que nos anos seguintes muitos desses bancos transitaram para os clusters 4.1 e 4.2, podemos interpretar este facto como evidência de que os bancos públicos tiveram uma evolução favorável ao nível da produtividade e na contenção dos custos de estrutura.

III.2.2.6. DIFERENÇAS DE PERFORMANCE ENTRE OS CLUSTERS

Uma questão que é importante avaliar é se as diferenças existentes entre os bancos, que estiveram na base da formação dos clusters (que podemos interpretar como grupos estratégicos), se reflectem ou não em níveis de performance diferentes.

À partida, existem alguns motivos para se admitir que as diferenças de performance poderão não ser muito significativas. Amel e Rhoades (1992) justificam esta opinião com base no facto de os bancos negociarem com um bem fungível (moeda), o que possibilita alterações nas estratégias no mercado, sem a necessidade de investir numa nova fábrica ou em novo equipamento. O dinheiro pode ser utilizado, com igual facilidade, na concessão de empréstimos de vários tipos, na aquisição de títulos do estado; estes activos podem, em circunstâncias normais, ser vendidos a outras instituições num período de tempo relativamente curto. Claro que os fundos dos bancos não estão disponíveis instantaneamente, de forma a se poder transferi-los rapidamente de uma actividade para outra. Ao mesmo tempo, a afectação de fundos a diferentes actividades exige *expertises* diferentes, sendo provável que os bancos não tenham pessoal com os conhecimentos necessários para permitir uma alteração rápida e significativa na estratégia. No entanto, o que é importante reter é que, comparando com outras indústrias, em especial as indústrias transformadoras, o

bem/recurso básico dos bancos pode ser afectado de forma relativamente rápida às diversas actividades prevaletentes no mercado bancário, em resposta a alterações nas condições da procura e dos lucros. Por esta razão, as barreiras à mobilidade dentro do sector bancário poderão ser pouco determinantes, face à facilidade relativa de os bancos modificarem as respectivas estratégias.

Os indicadores que escolhemos para avaliar a performance relativa dos oito clusters, foram a rentabilidade dos capitais próprios, definida como o rácio entre o resultado do exercício e os capitais próprios (RE/CP) e o rácio entre o cash-flow de exploração e o activo líquido (CFE/AL). O quadro III.10 resume os resultados obtidos.

Quadro III.10
Indicadores de Performance dos Clusters:
médias e desvios-padrão (entre parêntesis)

Clusters	1	2	3	4	5	6	7	8
Res. Exercício / Capitais Próprios	10.8% (0.43%)	11.2% (5.48%)	9.3% (6.05%)	10.3% (13.48%)	11.2% (7.02%)	11.1% (7.02%)	9.6% (13.3%)	13.9% (8.72%)
Cash-Flow Explor. / Activo Líquido	3.41% (0.70%)	6.56% (2.19%)	2.60% (1.22%)	2.66% (0.74%)	1.77% (0.24%)	3.51% (1.46%)	2.83% (1.93%)	2.88% (1.61%)

A análise deste quadro sugere que o segundo indicador de performance (CFE/AL) é mais revelador de diferenças de performance do que o indicador (RE/CP), já que embora ambos apresentem valores diferentes nos diversos clusters, os desvios padrão no segundo rácio são relativamente mais baixos. Contrariamente, o rácio (RE/CP) apresenta desvios padrão elevados, o que deverá implicar que os clusters não sejam estatisticamente diferentes entre si, neste indicador. Para verificar isto, aplicou-se também aqui o t-teste atrás referido, testando a hipótese de as médias das performances dos oito clusters serem idênticas, e cujos resultados se apresentam no quadro III.11.

Como se verifica, não existem dois clusters que sejam estatisticamente diferentes entre si no rácio (RE/CP), mesmo se considerarmos um grau de significância de 20%. A conclusão que se poderia eventualmente retirar destes resultados é que não existem diferenças de performance entre os clusters. Contudo, é possível que o problema esteja no facto de os resultados do exercício não serem a melhor proxy para avaliar a performance, na medida em

que é uma variável que os bancos tendem a manipular com o objectivo de projectar uma determinada imagem para o exterior. Na realidade, existem algumas rubricas na demonstração de resultados que dependem de alguma discricionariedade por parte dos conselhos de administração, com especial destaque para a política de constituição / anulação de provisões (nomeadamente, para crédito mal parado e para a cobertura de responsabilidades com pensões). Por outro lado, os resultados do exercício são também afectados por factores extraordinários, extra-exploração.

Quadro III.11

Níveis de significância para a hipótese de os clusters serem estatisticamente diferentes, no rácio RE / CP.

Cluster	1	2	3	4	5	6	7	8
1	-----	88.0%	62.7%	93.9%	91.3%	94.7%	85.6%	51.2%
2	88.0%	-----	33.7%	79.8%	99.2%	93.9%	66.4%	47.0%
3	62.7%	33.7%	-----	74.7%	46.8%	41.2%	93.5%	20.6%
4	93.9%	79.8%	74.7%	-----	85.2%	82.4%	86.1%	61.0%
5	91.3%	99.2%	46.8%	85.2%	-----	96.1%	74.8%	58.2%
6	94.7%	93.9%	41.2%	82.4%	96.1%	-----	69.0%	51.0%
7	85.6%	66.4%	93.5%	86.1%	74.8%	69.0%	-----	55.4%
8	51.2%	47.0%	20.6%	61.0%	58.2%	51.0%	55.4%	-----

Outro factor que explica o aparecimento de valores muito díspares neste indicador, é o nível muito reduzido dos capitais próprios em alguns dos bancos, com destaque para o cluster 4 (bancos grandes). Quando o denominador tem um valor muito reduzido, o indicador é mais sensível às variações nos resultados, e tende a apresentar uma maior dispersão, como acontece no cluster 4.

Face às limitações deste primeiro indicador, recorreremos a um segundo indicador de performance, definido como o rácio entre o cash-flow de exploração e o activo líquido (CFE/AL). Este indicador poderá ser uma melhor proxy para avaliar a performance dos bancos, já que não está afectado pelas políticas de constituição de provisões nem por factores extra-exploração. Não é, no entanto, um indicador perfeito, tendo o problema de que a estrutura dos

recursos (alheios / próprios) é um factor distorsivo, porque o indicador tenderá a ser maior quando o peso dos capitais próprios no activo for mais elevado.

O quadro III.12 indica os níveis de significância a que se aceita a hipótese de os clusters serem estatisticamente diferentes entre si, dois a dois, no rácio CFE/AL.

Quadro III.12

Níveis de significância para a hipótese de os clusters serem estatisticamente diferentes, no rácio Cash-Flow Expl. / Activo

Cluster	1	2	3	4	5	6	7	8
1	-----	1.3%	21.4%	5.7%	0.0%	89.3%	56.8%	57.0%
2	1.3%	-----	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.7%
3	21.4%	0.0%	-----	83.4%	6.6%	4.0%	66.6%	68.7%
4	5.7%	0.0%	83.4%	-----	0.2%	0.5%	63.8%	60.5%
5	0.0%	0.0%	6.6%	0.2%	-----	0.3%	14.1%	7.1%
6	89.3%	0.0%	4.0%	0.5%	0.3%	-----	26.2%	45.4%
7	56.8%	0.0%	66.6%	63.8%	14.1%	26.2%	-----	95.8%
8	57.0%	0.7%	68.7%	60.5%	7.1%	45.4%	95.8%	-----

O cluster 2 (*estrangeiros sem balcões I*) diferencia-se claramente de todos os outros clusters, sendo o que apresenta, de longe, a melhor performance neste indicador. A principal explicação para esta diferença é exactamente o facto de este cluster ser o que tem um maior peso dos capitais próprios na cobertura do activo (28.5%), o que possibilita que as aplicações creditícias e em títulos constituam 129% do passivo financeiro (quando a média para totalidade das 123 observações incluídas na nossa análise é de 88%) e que a margem financeira represente 34.3% dos proveitos de exploração (a média da totalidade do universo em análise é de 27.3%). Aliás, e não obstante as limitações já apontadas para o indicador (RE/CP), verifica-se que naquele indicador, o cluster 2 não é o que apresenta os valores mais elevados.

Assim, é muito discutível que estes dados possam ser interpretados como evidência de superioridade estratégica do cluster 2. Na realidade, e como vimos atrás, este cluster é constituído pelos bancos mais pequenos de todos, que estão neste cluster de passagem, transitando depois para outro cluster. Por esta razão, o cluster 2 poderá não ser tanto interpretado como uma opção estratégica, mas

mais como uma etapa que estes bancos cumprem, no seu processo de crescimento.

Merece também destaque, pela negativa, o cluster 5 (*CPP e Montepio*), o qual se distingue de forma bastante clara dos outros clusters, com excepção do cluster 7 (*estrangeiros sem balcões II*), se tomarmos como referência um grau de significância de 10%. A má performance relativa destes bancos está ligada a um baixo peso da margem financeira nos proveitos de exploração (24.7%), reflectindo o baixo nível das aplicações relativamente ao passivo financeiro (82%). Ao mesmo tempo, os dois bancos que se incluem neste cluster são os que têm um problema mais grave de excesso de pessoal, tendo em conta os volumes do activo e da produção bancária, o que não deixa de se reflectir num peso excessivo dos custos administrativos na conta de exploração.

Os clusters 3 (*média dimensão*) e 4 (*bancos grandes*) têm também uma performance modesta neste indicador, não se distinguindo praticamente um do outro, mas estão claramente acima do cluster 5 (observe-se o quadro III.10).

Com uma performance relativa positiva estão os clusters 6 (*pequenos com balcões*) e 1 (*CGD*). Este bom resultado para a CGD não deixa de ser algo surpreendente, tendo em conta a má performance dos outros bancos de poupança. As principais razões para esta diferenciação, pela positiva, parecem ser a elevada margem de intermediação e o reduzido peso dos custos administrativos nos proveitos de exploração. Também não poderá deixar de ser considerado um aspecto favorável o facto de esta instituição beneficiar de um papel especial no sistema bancário, enquanto instituição de crédito do Estado.

A conclusão que se pode retirar destes resultados é que a evidência relativa a diferenças de performance entre os diversos clusters é fraca. No rácio (RE/CP) não foi possível estabelecer qualquer diferença estatisticamente significativa entre os clusters. Por outro lado, as diferenças de performance detectadas no rácio (CFE/AL) devem-se, em alguma medida, ao facto de este indicador tender a apresentar valores elevados quando os capitais próprios representam uma maior percentagem dos recursos totais.

A evidência mais significativa é da fraca performance do cluster 5 (*CPP e MG*), derivada de um problema de excesso de pessoal, o qual afecta também, embora em menor grau, o conjunto dos bancos agrupados no cluster 4 (*bancos*

grandes). No resto, verifique-se que não há praticamente diferenças de performance entre clusters tão dispares como o 3 (*média dimensão*), 4 (*bancos grandes*), 7 (*estrangeiros sem balcões II*) e 8 (*residual*).

Uma interpretação que se pode dar a estes resultados é que os bancos situados em diferentes grupos estratégicos têm características específicas que lhes conferem vantagens competitivas relativamente aos outros bancos, em determinadas áreas, mas acabando todos por ter um níveis de rentabilidade semelhantes. Por exemplo, os bancos que têm uma rede de balcões extensa conseguem por essa via captar recursos mais baratos, o que tem um impacto positivo na margem de intermediação. Os bancos centrados em estratégias de tipo *wholesale* têm de recorrer a outras formas de financiamento mais onerosas (empréstimos de outras IC, emissões de obrigações, entre outras), mas beneficiam da vantagem de manter uma estrutura mais leve que lhes permite poupar custos por essa via.

O quadro III.13 evidencia que entre os bancos agrupados no cluster 4 também não se verificaram diferenças muito significativas ao nível da performance.

Os indicadores de performance destes clusters não se distinguem significativamente entre si, com excepção dos clusters 4.1 e 4.2, no rácio RE/CP e dos clusters 4.2 e 4.5, no rácio CFE/AL, ambos a um nível de significância de 2%. Contudo, é notória a melhoria nos indicadores de performance que se verificou nos bancos que transitaram do cluster 4.5 para os clusters 4.1 e 4.2.

Quadro III.13

Indicadores de Performance dos Clusters:
médias e desvios-padrão (entre parêntesis)

Clusters	4.1	4.2	4.3	4.4	4.5
Res. Exercício / Capitais Próprios	22.8% (9.04%)	10.9% (5.81%)	11.7% (9.93%)	16.5% (11.08%)	6.4% (16.99%)
Cash-Flow Explor. / Activo líquido	2.60% (11.62%)	3.06% (11.53%)	2.92% (11.99%)	2.94% (11.00%)	2.35% (11.81%)

Outra questão interessante é avaliar se a mudança de cluster por parte de alguns bancos conduziu ou não a uma melhoria da sua performance. No quadro

seguinte, apresentam-se os indicadores de performance dos bancos que mudaram de cluster, antes e depois dessa mudança. Tendo em conta que no ano de 1992 a performance global do sector bancário foi pior do que nos anos anteriores, não se consideraram as mudanças de cluster verificadas naquele ano, para evitar assim uma distorção óbvia.

Quadro III.14

Performance dos bancos que mudaram de Cluster em 90 / 91

Banco / Ano	Cluster	CFE/AL	RE/CP	Banco / Ano	Cluster	CFE/AL	RE/CP
ABN 90	2	4.1%	2.7%	ABN 91	7	1.5%	2.6%
BARCLAYS 90	7	2.3%	0.8%	BARCLAYS 91	3	-0.1%	-0.5%
BB 89	6	7.0%	8.6%	BB 90	2	6.4%	6.1%
BBV 89	6	1.3%	5.0%	BBV 90	2	2.7%	13.0%
BBV 90	2	2.7%	13.0%	BBV 91	3	1.2%	9.0%
BCI 90	6	5.1%	13.4%	BCI 91	3	2.1%	7.9%
BEX 90	2	3.5%	3.9%	BEX 91	6	3.0%	2.9%
BNP 89	7	1.8%	9.1%	BNP 90	3	2.9%	19.3%
BPI 90	7	5.1%	20.0%	BPI 91	8	1.8%	26.2%
CHASE 89	7	3.5%	16.1%	CHASE 90	2	6.8%	14.8%
CITI 89	7	5.9%	19.6%	CITI 90	2	6.8%	12.7%
MANUF 90	2	7.9%	13.8%	MANUF 91	7	5.0%	12.4%
Média /		4.2%	10.5%	Média		3.3%	10.5%
Desvio Padrão		2.1%	6.5%	Desvio Padrão		2.4%	7.6%

Como se verifica pelo quadro III.10, na maior parte dos casos a mudança de cluster não implicou uma melhoria na performance (as situações de melhoria estão assinaladas a sombreado). Antes pelo contrário. Apenas dois bancos melhoraram nos dois indicadores de performance, enquanto 7 bancos registaram uma deterioração simultânea nos dois indicadores.

CAPÍTULO IV

ECONOMIAS DE ESCALA E DE GAMA NA ACTIVIDADE BANCÁRIA

No capítulo anterior vimos que a dimensão dos bancos constituiu um dos factores mais importantes para a definição dos clusters. No entanto, a análise da performance relativa dos diversos grupos estratégicos identificados não revelou diferenças significativas entre a performance dos bancos de maior dimensão e os de dimensão mais reduzida. Este resultado sugere que a dimensão não será um factor decisivo para a competitividade destas instituições, e que poderão vir a coexistir no mercado bancos grandes e bancos pequenos.

Uma outra abordagem que permite também analisar esta questão, e de forma mais directa, é o estudo da presença de economias de escala e de gama na actividade bancária. Neste capítulo vamos apresentar uma síntese dos principais modelos e resultados obtidos em diversos trabalhos empíricos de autores que se debruçaram sobre este tema. Como veremos, a maior parte da evidência empírica vai no sentido de confirmar a ideia de que a dimensão não assegura uma poupança significativa ao nível dos custos, ou seja, as economias de produção, quando existem, são esgotadas a um nível de dimensão relativamente reduzido.

IV.1. DEFINIÇÃO DE ECONOMIAS DE ESCALA E DE GAMA

Os primeiros estudos sobre os custos bancários assumiam que os bancos eram unidades produtoras de um só produto. A dimensão da empresa era a principal característica analisada e os estudos centravam-se exclusivamente na detecção de economias de escala. Contudo, as tendências na evolução recente da actividade bancária, no sentido da desregulamentação, da internacionalização, da universalização e da inovação financeira, criaram gradualmente um aumento das oportunidades para os bancos e outras instituições financeiras de

expandirem as suas operações, operarem em novos mercados, diversificarem os seus produtos, etc..

O reconhecimento dos bancos como empresas que produzem um conjunto alargado de produtos (natureza multiproduto) levou à ampliação do conceito de economias de escala a mais do que um produto e à introdução do conceito de economias de gama (relacionado com a produção conjunta de dois ou mais produtos), permitindo estes conceitos uma melhor apreensão desta realidade. Diz-se que há economias de escala globais quando os custos totais da empresa crescem proporcionalmente menos que o aumento da produção, mantendo um mix de produtos com uma estrutura constante. Existem economias de escala específicas de um produto se o custo por unidade produzida diminui quando aumenta a produção desse produto. Existem economias de gama globais quando, para um dado mix de produtos, os custos de os produzir conjuntamente são inferiores aos custos de os produzir separadamente. Identificamos economias de gama específicas de um produto quando os custos de o produzir separadamente do mix dos outros produtos é superior ao custo incorrido na sua produção conjunta com esse mix.

Teoricamente, existem algumas áreas da actividade bancária em que deverão ser identificadas importantes economias de escala e de gama, nomeadamente, ao nível da especialização do trabalho, na informática e telecomunicações, e ao nível da informação. Num banco grande, haverá mais possibilidades de aumentar o nível de especialização do trabalho do que num banco pequeno, o que significa que poderão existir economias de escala a realizar. A tecnologia informática e de telecomunicações tem elevados custos de instalação, mas à medida que o número de transacções realizadas aumenta, os custos por transacção serão mais baixos; a eventual existência de capacidade excessiva instalada poderá ser aproveitada para a realização de outros tipos de operações / processamentos, gerando assim economias de gama. As decisões de concessão de crédito têm de ser precedidas de uma recolha de informação e do seu tratamento. Na medida em que essa informação puder ser reutilizada em futuras decisões de crédito ao mesmo cliente, ou a outros clientes no mesmo sector de actividade, existirão economias de escala; se servir também para a tomada de decisões noutro tipo de operações/transacções, existirão economias de gama. Ao mesmo tempo, os bancos grandes beneficiam ainda do facto de conseguirem uma melhor diluição dos riscos e de inspirarem aos seus clientes uma maior confiança.

IV.2. MODELOS E RESULTADOS EMPÍRICOS

A literatura de estudos empíricos sobre os custos bancários tem tido uma evolução muito rápida. É assim que vamos ter um primeiro conjunto de estudos empíricos, mais antigos e mais simples em que são analisadas as economias de escala, e, depois um segundo grupo, mais complexo, que analisa não só as economias de escala como também as economias de gama, utilizando novas relações funcionais e testando novas ideias.

IV.2.1. OS PRIMEIROS ESTUDOS EMPÍRICOS

O primeiro conjunto de estudos sobre custos bancários foram publicados entre meados da década de 50 e princípios da de 60⁶³, e procuravam determinar a relação existente entre os custos e o nível de produção, para diferentes dimensões dos bancos, a qual era medida a partir dos respectivos balanços, em termos do montante total dos empréstimos mais investimentos, do total dos depósitos ou do total dos proveitos. Estes trabalhos mostravam que os custos médios tendiam a reduzir-se com a dimensão, o que era indicativo da presença de economias de escala, pelo menos na amplitude das dimensões abrangidas nos estudos.

Um passo qualitativo importante foi dado nos trabalhos de Benston (1965) e Bell e Murphy (1968)⁶⁴, que utilizaram a função Cobb-Douglas para estimar separadamente funções de custo para diversas categorias de outputs bancários (reconhecendo a natureza multiproduto da actividade bancária) como, por exemplo, depósitos à vista, depósitos a prazo, empréstimos à habitação, crédito a empresas, títulos. A medida do output bancário, em cada função de custo, era

⁶³ Incluindo os seguintes trabalhos: Alhadef, David, *Monopoly and Competition in Banking*, Berkeley, California: University of California Press, 1954; Horvitz, Paul, "Economics of Scale in Banking", in Horvitz et al. eds. *Private Financial Institutions*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, N.J., 1963; Schweiger e McGee, "Chicago Banking", *Journal of Business*, 34, Jul 1961, pp. 203-366; e Gramley, Lyle, *A Study of Scale Economies in Banking*, Federal Reserve Bank of Kansas City, K.C., 1962.

⁶⁴ Benston, George J., "Economics of Scale in Financial Institutions", *Journal of Money, Credit and Banking*, 4, May 1972, pp. 312-341; Bell e Murphy, *Costs in Commercial Banking: A Quantitative Analysis of Bank Behavior and its Relation to Bank Regulation*, Federal Reserve Bank of Boston, 1968.

o número de contas ligado a esse output bancário⁶⁵, sendo os dados obtidos a partir da base de dados FCA⁶⁶. Cada função de custo assume a seguinte forma:

$$C_i = \beta_0 Q_i^{\beta_1} H_i^{\beta_2} P^{\beta_3} B^{\beta_4} \quad \text{em que } i = 1, \dots, n \quad (\text{IV.1})$$

onde,

C_i = custos operacionais resultantes da i -ésima categoria de output;

Q_i = output bancário da i -ésima categoria de output (nº de contas);

H_i = variável de homogeneidade do output que leva em conta o facto de Q não ser uma variável homogénea;

P = preço dos factores;

B = tipo de banco (regulamentação autoriza balcões, ou não).

O coeficiente β_1 mede as economias de escala associadas a cada um dos outputs. Em geral, estes autores estimaram valores inferiores a 1 para aquele parâmetro em quase todas as categorias de output, o que interpretaram como evidência da presença de economias de escala contínuas na produção.

Contudo, a forma funcional Cobb-Douglas torna-se fortemente restritiva, apresentando algumas insuficiências que devem ser realçadas. Em primeiro lugar, o parâmetro β_1 é uma constante independente do nível de produção, o que significa que ou existem sempre (para qualquer nível de output) economias de escala ($\beta_1 < 1$) ou existem sempre deseconomias de escala ($\beta_1 > 1$), ficando afastada à partida a possibilidade de a curva de custo médio ter um formato em U⁶⁷. Em segundo lugar, como as funções de custo são estimadas separadamente para os diversos outputs, não se está a admitir a possibilidade de se verificarem economias de gama (complementaridades de custos).

Outra limitação destes trabalhos empíricos (e de outros que se lhes seguiram) é o facto de se utilizar a base de dados FCA, a qual constitui uma amostra não representativa da estrutura do mercado, já que os bancos de muito grande dimensão se encontram insuficientemente representados, e não aleatória, já que a adesão a este sistema é voluntária.

⁶⁵ Os autores consideram que os custos operacionais dos bancos se encontram mais relacionados com o número de contas do que com o valor dos depósitos e empréstimos ou com os proveitos totais.

⁶⁶ O FCA (*Functional Cost Accounting*) é um programa voluntário do *Federal Reserve System* em que os bancos aderentes fornecem informação sobre o número de contas ligadas às várias categorias de serviços bancários, sobre o seu valor monetário, e sobre os custos imputados a cada uma delas.

⁶⁷ Teremos então uma curva de custo médio de inclinação negativa que assintoticamente se aproxima de uma curva de custos constante. Graficamente esta curva apresenta-se muito horizontal para os bancos de grande dimensão, o que nos leva aparentemente a concluir que as economias de escala estão limitadas aos pequenos bancos, mas não restringe a expansão dos grandes bancos.

O trabalho de Benston, Hanweck e Humphrey (1982) representou um marco importante nesta literatura, na medida em que introduziu uma metodologia inovadora com que se tentava ultrapassar as limitações dos estudos anteriores. Um dos aspectos inovatórios do trabalho destes autores foi a forma de medir a produção bancária, que passou a ser explicitamente tratada como tendo uma natureza multiproduto, sob a forma de um índice composto das diversas categorias de output.

BHH propõem a utilização de duas diferentes medidas de output: o primeiro índice é obtido pela soma (não ponderada) do número de contas⁶⁸ de depósitos à ordem, depósitos a prazo e de poupança, crédito à habitação, e outros outputs bancários considerados; a segunda medida de output utilizada é um índice divisia que resulta da soma do número de contas de cada serviço ponderadas pelos seus custos relativos, ou seja, vai-se dar um maior peso às contas que contribuem mais para os custos operacionais. Segundo os autores, esta metodologia é superior à utilização, como medida de dimensão, do valor em dólares dos depósitos, empréstimos ou activos totais, na qual está implícita a hipótese de que um dólar de depósitos à ordem tem o mesmo efeito nos custos operacionais que 1 dólar de depósitos a prazo, ou ainda que 1 dólar de empréstimos. O índice divisia, ao ponderar o número de contas pelos seus custos relativos, corrige esta má especificação.

O outro aspecto de inovação foi a utilização de uma função de custos transcendental logarítmica (translog), a qual permite ultrapassar as limitações da função Cobb-Douglas, nomeadamente, permite gerar uma curva de custo médio em forma de U, ou seja, permite que as economias de escala variem com a dimensão dos bancos, e permite ainda determinar como é que o preço dos factores afecta as economias de escala.

⁶⁸ Tal como era vulgar nos trabalhos empíricos anteriores, estes autores continuam a admitir que o principal determinante dos custos operacionais dos bancos é o número de contas, e não o seu valor.

A função translog utilizada por BHH é expressa como⁶⁹

$$\begin{aligned} \ln CT = & \alpha_{TC} + \alpha_Q \ln Q + \beta_{QQ} 1/2 (\ln Q)^2 + \alpha_B \ln B \\ & + \beta_{BB} 1/2 (\ln B)^2 + \beta_{BQ} \ln B \ln Q + \alpha_A \ln A \\ & + \beta_{AA} 1/2 (\ln A)^2 + \beta_{AQ} \ln A \ln Q + \alpha_H H \\ & + \beta_{HB} H \ln B + \sum_j \alpha_j \ln P_j + \sum_j \beta_{jQ} \ln P_j \ln Q \\ & + \sum_j \sum_k \gamma_{jk} 1/2 (\ln P_j \ln P_k) \quad (j, k = L, K) \end{aligned} \quad (IV.2)$$

onde,

CT = total dos custos operacionais para as categorias de output consideradas;

Q = output bancário total;

B = número de agências dos bancos;

A = valor médio das contas de depósito e de crédito;

P_j = preço dos factores de produção utilizados: trabalho (L) e capital (K);

H = variável *dummy* que assume o valor 1 se o banco for afiliado de uma holding multibancária e 0, no caso contrário.

Com este tipo de função, BHH encontram evidência de que a curva de custos tem um formato em U, levando-os a rejeitar as restrições que seriam necessárias para simplificar esta função ao tipo Cobb-Douglas. Ao mesmo tempo, os resultados eram melhores quando se estimavam as funções de custos separadamente para os bancos com agências (*branch banks*) e sem agências (*unit banks*).

Os resultados de BHH apontam para uma dimensão óptima dos bancos (onde os custos médios são mínimos) entre os USD 10 milhões e os 25 milhões em depósitos. As economias de escala estão esgotadas a níveis muito reduzidos do output. Para os bancos sem agências, aparecem deseconomias de escala significativas a partir dos USD 50 milhões.

Um aspecto questionável da abordagem de BHH é o facto de se estar a efectuar uma agregação dos diversos tipos de output num único índice composto. Como há diversas formas possíveis de efectuar a agregação, os resultados poderão ser

⁶⁹ A equação IV.2 não inclui 10 variáveis: IF não aparece porque é perfeitamente colinear com H (é uma variável *dummy*); não se incluem 9 variáveis de interacção, devido a hipóteses priorísticas relativamente à inexistência dessas interacções ($1/\ln Q$, $\ln B \ln P_j$, $\ln A \ln P_j$, $1/\ln P_j$, $\ln B \ln A$ e $1/\ln A$, para todo o j).

diferentes, com medidas de output alternativas. De qualquer forma, refira-se os autores testaram três medidas de output (número de contas simples; número de contas ponderado pelos custos; e valor em dólares), tendo verificado que, apesar de a amplitude das economias (e deseconomias) de escala se alterarem, as conclusões gerais acima referidas não eram dependentes de qual das três medidas de output era utilizada.

Outra limitação desta abordagem é que não se analisam as complementaridades de custos entre os diversos outputs, o que viria a ser ultrapassado em trabalhos posteriores (que analisaremos no ponto IV.2.3.) que continuam a utilizar a função translog para estimar a função de custos, de tipo similar à equação IV.2, mas com a diferença de que se consideram separadamente as várias categorias de output em vez de se considerar apenas um índice agregado como medida do output, ou seja, os custos de cada output vão depender dos níveis de todos os outputs, dos preços de todos os inputs e de outras variáveis de controle que sejam incluídas no modelo.

IV.2.2. A FUNÇÃO TRANSLOG COM OUTPUT DESAGREGADO

A função transcendental logarítmica (translog) é normalmente escolhida porque é suficientemente flexível para detectar a existência de economias e deseconomias de escala em diferentes níveis de produção e fornecer informação sobre as economias de gama, através da incorporação das interdependências entre os produtos, ou seja, considerando separadamente as várias categorias de output.

Vamos de seguida apresentar a forma geral assumida pela função translog e as medidas empíricas mais vulgarmente utilizadas para avaliar a existência de economias de escala e de gama.

$$\begin{aligned} \ln CT = & \beta_0 + \sum_i \beta_i \ln Y_i + \sum_k \phi_k \ln P_k + 1/2 \sum_i \sum_j \gamma_{ij} \ln Y_i \ln Y_j \\ & + 1/2 \sum_k \sum_l \eta_{kl} \ln P_k \ln P_l + \sum_i \sum_k \lambda_{ik} \ln Y_i \ln P_k + e \end{aligned} \quad (\text{IV.3})$$

onde \ln significa logaritmo; Y_i ($i=1, \dots, m$) é o i -ésimo output; P_k ($k=1, \dots, n$) é o preço do k -ésimo factor; β_0 , β_i , ϕ_k , γ_{ij} , η_{kl} e λ_{ik} são os parâmetros a ser estimados; e é a variável residual.

A equação IV.3 pode ser reduzida à Cobb-Douglas e à CES, impondo restrições de nulidade em determinados parâmetros. A função de produção torna-se homotética quando $\lambda_{ik}=0$ e $i=1,\dots,m$; $k=1,\dots,n$. Esta condição implica que as taxas marginais de substituição na produção são independentes dos efeitos de escala e dependentes somente dos preços relativos. Fixando $\gamma_{ij} = 0$ e $\lambda_{ik} = 0$, tornamos a função de produção homogénea de grau $\sum_i \beta_i$; se adicionalmente se impuser $\eta_{kl} = 0$, com $k,l=1,\dots,n$, a função de produção terá elasticidades de substituição unitárias entre todos os inputs.

IV.2.2.1. ALGUMAS MEDIDAS DE ECONOMIAS DE ESCALA

As economias de escala globais (EEG) medem-se adicionando as elasticidades custo/output para cada produto, que são definidas como a variação percentual obtida nos custos de produção quando varia numa dada percentagem o output do produto. A soma das elasticidades custo/output individuais dá-nos a variação percentual nos custos resultante de uma variação percentual igual no output de todos os produtos. Algebricamente temos:

$$EEG = \sum_i \frac{\delta \ln CT}{\delta \ln Y_i} = \sum_i \varepsilon_i \quad (IV.4)$$

onde, ε_i é a elasticidade custo/output para o produto i :

$$\varepsilon_i = \beta_i + \sum_j \gamma_{ij} \ln Y_j + \sum_k \lambda_{ik} \ln P_k \quad (IV.5)$$

Quando $EEG < 1$, temos economias crescentes à escala, e é possível aumentar a eficiência expandindo a produção. Quando $EEG > 1$, temos deseconomias de escala globais.

A medição das economias de escala específicas de um produto (EEEP) faz uso da relação teórica entre custo marginal, custo médio e economias de escala. Quando, a um determinado nível de output, se verifica $CMg < CMe$, estamos na zona em que a curva de CMe é descendente e portanto, há economias de escala associadas ao aumento da produção. Ao contrário, se $CMg > CMe$, o custo médio tende a aumentar implicando deseconomias de escala. Para aplicar esta relação num contexto de multiprodutos, utiliza-se o conceito de custo médio incremental (CMI), definido como a diferença entre o custo total resultante de produzir um dado nível de um produto e o custo total de não

produzir nada desse produto, dividido pelo nível de output do produto. Definindo o custo total como $CT = (Y_1, \dots, Y_m)$, determina-se o custo médio incremental do produto i da seguinte forma:

$$CMI_i = [C(Y_1, \dots, Y_m) - C(Y_1, \dots, Y_{i-1}, 0, Y_{i+1}, \dots, Y_m)] / CT \quad (IV.6)$$

A medida de economia de escala específica do produto i vai ser calculada da seguinte forma:

$$EEEP = \frac{CMI_i}{\varepsilon_i}, \text{ onde } \varepsilon_i = \frac{\partial \ln CT}{\partial \ln Y_i} \quad (IV.7)$$

Se o rácio $EEEP > 1$ temos economias de escala específicas do produto i , para o intervalo de output que vai de 0 até ao nível ao qual estão avaliados CMI_i e Cmg , já que nesse intervalo o custo médio de produzir o produto está a diminuir. Quando $EEEP < 1$, existem deseconomias de escala específicas do produto.

A medida EEG atrás definida tem implícito que o caminho de expansão de um banco se processa ao longo de um raio que passa pela origem, ou seja, em que o mix de produtos se mantém sempre constante, à medida que varia a escala de produção. No entanto, não há nenhuma razão para pensar que os bancos não possam também variar a seu mix de produtos, ao mesmo tempo que variam a escala de produção. Podemos assim definir as economias de escala ao longo de um caminho de expansão (EECE) que inclui uma empresa pequena (A) e uma empresa grande (B), comparando os custos de vectores de produção respectivos:

$$EECE = \left\{ \sum_i \left[\frac{Y_i^B - Y_i^A}{Y_i^B} \frac{C(Y_i^B) - C(Y_i^A)}{C(Y_i^B)} \right] \frac{\partial \ln CT^B}{\partial \ln Y_i} \right\} \quad (IV.8)$$

onde Y_i é o nível de output do produto i (produzido pela empresa A ou B) e $C(\cdot)$ é o custo total de produzir um dado nível Y_i do produto i por cada tipo de empresa. Se $EECE < 1$ temos economias de escala ao longo de um caminho de expansão que inclui as empresas A e B. Se $EECE > 1$, temos deseconomias de escala ao longo do mesmo caminho de expansão.

IV.2.2.2. ALGUMAS MEDIDAS DE ECONOMIAS DE GAMA

As economias de gama globais (EGG) medem-se dividindo o diferencial de custos entre a produção independente e a produção conjunta (para dados níveis de output para todos os produtos) pelos custos totais da produção conjunta. Algebricamente:

$$EGG = \frac{[C(Y_1, 0, \dots, 0) + \dots + C(0, \dots, 0, Y_m)] - C(Y_1, \dots, Y_m)}{C(Y_1, \dots, Y_m)} \quad (IV.9)$$

Se $EGG > 0$ existem economias de gama globais; se $EGG < 0$ existem deseconomias de gama globais. Uma condição suficiente para que existam economias de gama globais é que $EGEP(2) < 0$ (definido abaixo), para todos os pares de produtos no mix.

As economias de gama específicas de produtos (EGEP) podem ser medidas de várias formas. Uma bastante comum, é contabilizar a diferença do custo resultante de produzir um produto específico independentemente (separadamente) dos outros, e o custo resultante de o produzir conjuntamente com os outros. Divide-se a diferença pelos custos conjuntos de produção:

$$EGEP(1) = \frac{[C(Y_1, \dots, Y_{i-1}, 0, Y_{i+1}, \dots, Y_m) + C(0, \dots, 0, Y_i, 0, \dots, 0)] - C(Y_1, \dots, Y_m)}{C(Y_1, \dots, Y_m)} \quad (IV.10)$$

Se $EGEP(1) > 0$ existem economias de gama específicas do produto; se $EGEP(1) < 0$ existem deseconomias de gama específicas do produto.

Em alternativa a esta medida, pode-se analisar a complementaridade de custos entre quaisquer dois produtos no product mix, o que significa que se vai determinar como a produção conjunta de dois produtos afecta o Cmg de produzir cada produto.

$$EGEP(2) = \frac{\delta^2 CT}{\delta Y_i \delta Y_k} = \left(\frac{CT}{Y_i Y_k} \right) \left[\frac{\delta^2 \ln CT}{\delta \ln Y_i \delta \ln Y_k} + \left(\frac{\delta \ln CT}{\delta \ln Y_i} \right) \left(\frac{\delta \ln CT}{\delta \ln Y_k} \right) \right] \quad (IV.11)$$

Quando $EGEP(2) < 0$, isto significa que um aumento do nível de produção do produto Y_k reduz o custo marginal de produzir o produto Y_i . Então pode concluir-se que existem economias de gama específicas entre os produtos Y_i e Y_k . Quando $EGEP(2) > 0$, temos deseconomias de escala específicas entre os produtos Y_i e Y_k . Uma condição necessária para que haja complementaridade de custos entre dois produtos ($EGEP(2) < 0$), é que

$$EGEP(3) = \frac{\delta^2 \ln CT}{\delta \ln Y_i \delta \ln Y_k} = \gamma_{ik} < 0 \quad (IV.12)$$

uma vez que todos os restantes termos de EGEP(2) são positivos. Contudo, esta condição não é suficiente, porque qualquer redução do Cmg resultante da produção conjunta de dois produtos pode ser anulada por um rápido aumento dos Cmg de um ou dos dois produtos. Pode-se mostrar que a condição suficiente para que haja complementaridade de custos entre dois produtos é que γ_{ik} seja não só negativo como maior, em valor absoluto, que o produto das elasticidades custo-output dos dois produtos. O teste estatístico para esta condição (*test of jointness*) é o seguinte:

$$EGEP(4) = \left[\frac{\delta^2 \ln CT}{\delta \ln Y_i \delta \ln Y_k} + \left(\frac{\delta \ln CT}{\delta \ln Y_i} \right) \left(\frac{\delta \ln CT}{\delta \ln Y_k} \right) \right] = [\gamma_{ij} + \varepsilon_i \varepsilon_k] < 0 \quad (IV.13)$$

A não existência de complementaridade de custos entre dois produtos exige que $EGEP(4) = 0$, ou seja, os parâmetros da função translog têm de verificar as seguintes restrições:

$$[\gamma_{ij} + \varepsilon_i \times \varepsilon_k] = 0 \quad (IV.14)$$

Em alternativa ao teste de economias de gama globais, pode-se calcular a subaditividade num caminho de expansão (SCE):

$$SCE = \frac{[C(Y^A) + C(Y^D) - C(Y^B)]}{C(Y^B)} \quad (IV.15)$$

onde $Y = (Y_1, Y_2, \dots, Y_m)$ é o vector de produção, o índice A identifica o banco pequeno, B identifica o banco grande e D identifica o banco hipotético que verifica: $Y^D = Y^B - Y^A$. Se $SCE < 0$, então a banco B não é competitivo porque a combinação de dois bancos, um produzindo Y^A e o outro Y^D , são mais eficientes. Se $SCE > 0$, o banco B é mais eficiente, e há um incentivo à fusão dos bancos A e D.

IV.2.3. ESTUDOS EMPÍRICOS BASEADOS NA FUNÇÃO TRANSLOG COM OUTPUT DESAGREGADO

A função translog tem no entanto algumas limitações que dificultam a análise empírica. Quanto maior for o grau de desagregação considerado para os outputs, maior é a probabilidade de os bancos incluídos na amostra não produzirem um dos produtos. Como os outputs entram na função logaritmizados, o seu valor terá de ser estritamente positivo. Desta forma, se a desagregação for muito elevada, corre-se o risco de ter outputs nulos e por consequência, custos nulos; se a desagregação for reduzida, perde-se informação relativamente às eficiências que se podem obter através da produção conjunta⁷⁰. Além disso, o cálculo de economias de escala específicas de um produto e das economias de gama globais implicam que se tome uma produção nula pelo menos para um dos produtos do mix. Como a função translog resultará num custo de zero sempre que houver um produto com produção zero, o expediente que tem sido utilizado para ultrapassar esta limitação é fixar um valor arbitrariamente pequeno para essas produções. Ainda um outro tipo de problema é que o número de parâmetros a estimar aumenta de forma desproporcionada, à medida que individualizamos mais outputs e/ou inputs. Como cada output / input tem de ser incluído na função com termos lineares, quadráticos e cruzados com as outras variáveis, o risco de multicolinearidade torna-se muito elevado.

Clark (1988) efectuou um survey em que analisa os resultados obtidos em diversos estudos empíricos que procuraram dar uma resposta à questão da existirem, ou não, economias de escala e de gama na actividade bancária (nos EUA). O quadro IV.1, baseado em Clark (1988) explicita os resultados obtidos nesses estudos.

⁷⁰ Kim (1986) demonstra que se os outputs forem definidos de forma demasiado alargada, se estará a enviesar os resultados empíricos no sentido de não identificar economias de gama.

Quadro IV.1 - Resultados dos Estudos Empíricos (Survey de Clark)

	Economias de Escala significativas			Economias de Gama significativas	
	Globais		Específicas do produto	Globais	Complement de custos
	Abaixo de USD 100 milhões em depósitos	Acima de USD 100 milhões em depósitos			
Murray e White (1983)	sim	não	-----	não	sim
H.Y. Kim (1987)	sim ^a	não	sim. não	não	não
Mester (1987)	não	não	sim	não	não
LaCompte e Smith (1986) ⁷¹	sim ^b	não	-----	não	sim. não
Benston, Berger, Hanweck e Humphrey (1983) ⁷²	sim	não	sim	não	sim
Gilligan e Smirlock (1984)	sim	não	-----	sim	não
Gilligan, Smirlock e Marshall (1984)	sim	não	não ^c	sim	-----
M. Kim (1986)	sim	não	-----	sim. não	sim. não
Lawrence e Shay (1986) ⁷³	não	não	-----	não	sim
Berger, Hanweck e Humphrey (1987)	sim	não	-----	não	sim
Kolari e Zardhooki (1987) ⁷⁴	não. sim ^d	não	-----	não	sim

a: Identifica deseconomias de escala no crédito não hipotecário.

b: Até USD 50 milhões nos depósitos totais.

c: Encontra deseconomias de escala nos empréstimos totais e nos depósitos totais.

d: Sim em *branch banks*; não em *unit banks*.

Fonte: Clark (1988)

Clark (1988) resume as principais conclusões:

- quase todos os trabalhos empíricos encontraram evidência da existência de economias de escala globais para dimensões muito reduzidas; no entanto, elas deixam de existir para bancos que tenham atingido já uma dimensão que podemos considerar ainda relativamente pequena (depósitos superiores a USD 100 milhões), podendo gerar-se deseconomias de escala a partir dessa dimensão
- a evidência empírica não sustenta a hipótese da existência de economias de gama globais;

⁷¹ LeCompte e Smith. "The Impact of Regulation on Cost Structures: The Case of Savings and Loan Industry". Unpublished manuscript, Sep. 1986.

⁷² Benston, Berger, Hanweck e Humphrey. Economics of Scale and Scope". *Proceedings of a Conference on Bank Structure and Competition*. Chicago, Federal Reserve Bank of Chicago, 1983.

⁷³ Lawrence e Shay. "Technology and Financial Intermediation in a Multiproduct Banking Firm: An Econometric Study of U.S. Banks, 1979-82" in Lawrence and Shay, eds., *Technological Innovation, Regulation, and the Monetary Economy*. Cambridge, Ballinger, 1986.

⁷⁴ Kolari e Zardhooki. *Bank Cost, Structure, and Performance*. Lexington, Mass., D.C. Heath, 1987.

- contudo, são identificadas complementaridades de custos (economias de gama específicas) entre alguns pares de produtos;
- estes resultados parecem ser bastante robustos, resistindo a diferentes definições de produção bancária e de custos, bem como às diferentes fontes estatísticas utilizadas.

Baseado nestes resultados, Clark (1988) propõe a seguinte interpretação. Os bancos muito pequenos poderão ter necessidade de aumentar tanta a escala como a gama das suas operações para se poderem manter competitivos. Contudo, o desaparecimento das economias de escala a dimensões ainda relativamente pequenas, a inexistência de economias de escala globais e a detecção de algumas complementaridades de custos, sugerem que os bancos pequenos poderão encontrar alguns nichos de mercado em que poderão ser competitivos. Desta forma, a dimensão não parece ser um factor fundamental para a posição competitiva dos bancos. Muito mais determinante que a dimensão é a eficiência⁷⁵.

IV.2.4. ESTUDOS RECENTES

Uma alteração metodológica importante, que foi pela primeira vez utilizada nesta literatura por Clark (1984), é a aplicação da transformação de Box-Cox à função de custos totais. Tendo uma função genérica:

$$Y = f(X_i), \quad (\text{IV.16})$$

o procedimento de Box-Cox consiste em aplicar as seguintes transformações nas variáveis dependentes e independentes:

$$Y^{(\lambda_0)} \begin{cases} Y^{(\lambda_0)} = (Y^{\lambda_0} - 1) / \lambda_0, & \text{para } \lambda_0 \neq 0 \\ \ln Y, & \text{para } \lambda_0 = 0 \end{cases} \quad (\text{IV.17a})$$

$$X_i^{(\lambda_i)} \begin{cases} X_i^{(\lambda_i)} = (X_i^{\lambda_i} - 1) / \lambda_i, & \text{para } \lambda_i \neq 0 \\ \ln X_i, & \text{para } \lambda_i = 0 \end{cases} \quad (\text{IV.17b})$$

⁷⁵ Outros trabalhos têm demonstrado que as divergências de performance dentro de grupos de bancos da mesma dimensão tendem, muitas vezes, a ser mais significativas que entre bancos de diferentes dimensões.

A forma funcional Box-Cox generalizada pode ser expressa da seguinte forma:

$$Y^{(\lambda_0)} = \beta_0 + \beta_1 X_1^{(\lambda_1)} + \beta_2 X_2^{(\lambda_2)} + \dots + \beta_m X_m^{(\lambda_m)} \quad (\text{IV.18})$$

A aplicação deste procedimento tem duas vantagens importantes. A primeira é que aplicando esta transformação a algumas ou todas as variáveis de uma função, se cria uma família de funções, sendo a forma funcional escolhida determinada pelos dados, pelo(s) valor(es) que se estimar para o(s) parâmetro(s) de transformação. As funções linear e loglinear são dois membros desta família de funções, sendo obtidos para os casos particulares de $\lambda_0 = \lambda_i = 1$ e $\lambda_0 = \lambda_i = 0$, respectivamente. Se os λ s podem ser estimados, podem-se conduzir testes sobre os seus valores, e assim discriminar entre as formas funcionais.

A segunda vantagem da transformação Box-Cox é que permite ultrapassar o problema da função translog, de que os custos totais resultam iguais a zero, quando o output de um dos produtos considerados é nulo. De facto, constata-se que

$$Y_i = 0 \Rightarrow Y_i^{(\lambda_i)} = -1/\lambda_i, \text{ para } \lambda_i \neq 0 \quad (\text{IV.19})$$

Clark (1984) aplicou esta transformação a uma função de custos em que o output bancário é medido de forma agregada, tendo chegado à conclusão de que os dados não permitiam rejeitar a hipótese de a função de custos ser adequadamente representada por uma Cobb-Douglas⁷⁶. Relativamente aos resultados, o autor constata que as economias de escala tendem a ser menores à medida que a dimensão aumenta, mas mantêm-se até dimensões na ordem dos USD 500 milhões de activos, mas só a partir do ano de 1982, o que o autor interpreta como consequência da evolução da regulamentação e da tecnologia.

Um último aspecto que merece aqui referência são os estudos empíricos efectuados sobre amostras de grande dimensão, os quais são complementares em relação aos estudos baseados nos dados FCA onde, como acima se referiu, se encontram insuficientemente representados os bancos de maior dimensão.

⁷⁶ Killbride, McDonald and Miller (1986) prolongaram o estudo de Clark (1984), tendo chegado a uma conclusão contrária: a de que a transformação Box-Cox era significativa, e deveria ser rejeitada a hipótese Cobb-Douglas. Lawrence (1989) aplica uma transformação de Box-Cox apenas às três variáveis de output (depósitos, investimentos e empréstimos) que inclui na sua função de custos. O autor rejeita claramente as especificações Cobb-Douglas e CES, ao mesmo tempo que formas mais complexas permitidas pela transformação Box-Cox também são rejeitadas. A forma funcional mais adequada é a função translog, que não é rejeitada pelos dados na maior parte dos casos.

Evanoff e Israilevitch (1990) sintetizam os resultados de diversos estudos de custos em amostras de bancos de grande dimensão, que se referem no quadro IV.2.

Quadro IV.2 - Economias de escala em bancos grandes

Autor	Elasticidades de escala calculadas	Dimensão (USD) em que as econ. escala se esgotam (aproximadamente)
Berger e Humphrey (1990)	0.98 - 1.03 0.92 - 1.06	0.3 mil milhões 0.08 mil milhões
Clark (1984)	0.95 - 0.96	não se esgotam até 500 milhões
Evanoff e Israilevich (1990) ⁷⁷	0.98	5.5 mil milhões
Hunter e Timme (1986)	1.05 0.97	4.2 mil milhões ^a 12.5 mil milhões ^b
Hunter, Timme e Yang (1990)	0.86 - 1.14	25.0 mil milhões
Noulas, Ray e Miller (1990)	0.97 - 1.09	6.0 mil milhões
Shaffer (1988) ⁷⁸	0.94	não se esgotam até 140 mil milhões ^c
Shaffer (1984) ⁷⁹	0.95	não se esgotam até 50 mil milhões ^c
Shaffer e David (1991)	0.92	30.0 mil milhões

a: para bancos isolados.

b: para holdings de mais de um banco.

c: não se esgotam em toda a amostra considerada.

Esta evidência sugere que as vantagens da escala persistem bastante para além do limiar dos USD 100-200 milhões obtidos nos estudos centrados sobre bancos de menor dimensão. Assim, estes resultados estão em contradição com a afirmação de que as deseconomias de escala se instalam a níveis relativamente reduzidos do output. Contudo, e pelo facto de a elasticidade de escala estimada ser tipicamente muito próxima de 1, a conclusão deste autores aponta normalmente para que os ganhos potenciais da alteração da escala através do crescimento interno ou de fusões de bancos são relativamente pequenas.

Evanoff e Israilevich (1990) acabam por expressar uma opinião muito semelhante à de Clark (1988), de que existem outros factores mais decisivos

⁷⁷ Evanoff e Israilevich. "Relative Efficiency, Technical Change, and Economies of Scale for Large Commercial Banks". *Journal of Regulatory Economics*, 2, 1990, pp. 281-298.

⁷⁸ Shaffer. "A Revenue-Restricted Cost Study of 100 Large Banks". Federal Reserve Bank of New York, unpublished research paper, 1988.

⁷⁹ Shaffer. "Scale Economies in Multiproduct Firms", *Bulletin of Economic Research*, 1, 1984, pp. 51-58.

para os custos do que a escala de produção. nomeadamente, a ineficiência ao nível da utilização dos inputs. Assim, em grande medida a viabilidade futura de cada banco está sob o seu controle, e passará mais pela sua capacidade de aumentar a eficiência na utilização dos recursos do que pela procura da escala óptima.

IV.2.5. ESTUDOS EMPÍRICOS APLICADOS AO SECTOR BANCÁRIO PORTUGUÊS

Existem poucos estudos aplicados ao sector bancário português para a detecção da existência de economias de escala. O estudo pioneiro foi efectuado por Barata (1981), que utilizou uma amostra de bancos comerciais e de poupança relativa a três períodos diferentes (1961-64, 1970-1973 e 1978-79) para testar uma função de produção Cobb-Douglas e a existência de economias de escala. Os resultados empíricos de Barata apontam para a inexistência de economias de escala nos períodos 1961-64 e 1970-73, mas em 1978-79 a evidência torna-se mais favorável a este hipótese. Contudo, o autor não interpreta esta alteração como resultante de uma modificação estrutural do sector, admitindo que a mesma poderá ter sido consequência da alteração da estrutura da amostra, em que se reduziu significativamente o peso dos bancos pequenos.

Mais recentemente, Mendes (1990) refere que a metodologia utilizada por Barata (1981) pode ser criticada por diversas razões⁸⁰, e efectua também um estudo que abrange o período 1965-88. O modelo de Mendes consiste numa função de custos translog híbrida, em que o autor utiliza a métrica logarítmica nos custos e nos preços dos inputs, e aplica uma transformação Box-Cox sobre as variáveis de output. As variáveis de output consideradas são três (crédito, títulos e actividade extra-patrimonial), e os inputs são também três (depósitos totais, trabalho e capital/materiais).

Mendes admite duas perspectivas diferentes no tratamento dos balcões. Sob a primeira perspectiva, o número de balcões é considerado uma função do nível de output. Isto permite que esta variável não seja incluída no modelo, já que fica implícito que o número de balcões aumentará ao mesmo tempo que o

⁸⁰ A utilização de uma função de produção Cobb-Douglas, que é demasiado restritiva, e o facto de o output ser medido de forma agregada, entre outros aspectos.

output (Modelo 1). Sob a segunda perspectiva, o número de balcões é tratado como uma condição tecnológica da produção, e esta variável vai interagir com todas as outras variáveis na função de custo, ficando fixa à medida que se aumenta o output (Modelo 2).

O período da amostra é partido em três subperíodos: 1965-73; 1978-84 e 1985-88⁸¹. O quadro IV.3 contém os resultados obtidos por Mendes, relativos às economias de escala globais, no último subperíodo da amostra. Os valores superiores a 1 indicam a presença de economias de escala, enquanto os valores menores do que 1 indicam deseconomias de escala.

Quadro IV.3 - Economias de escala globais no período 1985-88

Grupo s	Todos os Bancos			Bancos Comerciais		
	Dimensão	Modelo 1	Modelo 2	Dimensão	Modelo 1	Modelo 2
G1	<4000	1.678	1.565	<3600	1.588	1.431
G2	4000-9000	1.156	1.463	3600-7000	1.075	1.273
G3	9000-48000	0.786	1.154	7000-45000	0.855	1.021
G4	48000-73000	0.608	1.157	45000-73000	0.694	1.028
G5	>73000	0.643	1.258	>73000	0.873	1.133
Todos		0.805	1.156		0.797	0.851

Fonte: Mendes (1990)

Nota: a dimensão refere-se ao valor dos activos totais, em milhões de escudos de 1977.

Ambos os modelos apontam inequivocamente para a existência de economias de escala nos bancos de mais pequena dimensão (G1 e G2), mas nos bancos de maior dimensão os rendimentos à escala são decrescentes. No modelo 1, geram-se mesmo deseconomias de escala a partir de dimensões intermédias. Mendes conclui: "The more recent years show some evidence of increasing returns for small organizations and decreasing returns for large banks. The cost surface, however, seems to be turning down again for the larger banks, suggesting the possibility of the existence of economies of superscale".

No modelo 2, a interpretação dos valores indicados no quadro é ligeiramente diferente. Dado que se está a admitir que o número de balcões se mantém fixo quando se expande a produção, o facto de existirem economias de escala pode ser interpretado como evidência de que os bancos têm uma situação de

⁸¹ Os anos 1974-77 são deixados de fora devido à instabilidade daquele período.

overbranching, ou seja, os bancos têm balcões a mais para o seu actual nível de produção.

Mendes analisa ainda a existência de outros tipos de economias na produção. O quadro IV.4 sintetiza esses resultados.

Quadro IV.3 - Economias de escala globais no período 1985-88

		1965-73	1978-84	1985-88
Modelo 1				
Economias de Escala Globais	G1 Média G5	desecon. ligeiras desecon. ligeiras econ. ligeiras	economias deseconomias economias	economias deseconomias deseconomias
Econom. Escala Cam. Expansão	G1 -> G2 G4 -> G5	desecon. ligeiras econ. ligeiras	deseconomias economias	rend.constant. economias
Economias de Gama Globais	G1 Média G5	economias economias economias	economias economias economias	economias deseconomias deseconomias
Subaditividade Cam. Expansão	G2 G5	desecon. ligeiras econ. ligeiras	desecon. ligeiras econ. ligeiras	economias deseconomias
Modelo 2				
Economias de Escala Globais	G1 Média G5	econ. ligeiras desecon. ligeiras econ. ligeiras	economias economias economias	economias deseconomias economias
Econom. Escala Cam. Expansão	G1 -> G2 G4 -> G5	econ. ligeiras econ. ligeiras	economias economias	economias economias

Fonte: Mendes (1990)

Verifica-se também que no período 1985-88, à excepção dos bancos de mais pequena dimensão, não existiram economias de gama globais nem subaditividade num caminho de expansão, significando que a produção de dois bancos é mais eficiente do que a de um banco consolidado, porque permite beneficiar da maior eficiência do banco pequeno.

Os resultados da Barata (1981) e Mendes (1990) revelam-se muito sensíveis aos subperíodos considerados, nos quais chegam a conclusões diferentes. Assim, e dado que a realidade actual da actividade bancária portuguesa é já substancialmente diferente da dos períodos em que foram conduzidos aqueles estudos, pensamos que a extrapolação das suas conclusões para o momento presente deverá ser feita de forma cautelosa.

CAPÍTULO V

PERSPECTIVAS DE EVOLUÇÃO FUTURA DO SECTOR BANCÁRIO PORTUGUÊS

As rápidas transformações que o sistema financeiro português atravessou nos últimos anos não podem ser dissociadas da preocupação por parte das autoridades em respeitar os prazos impostos para a adopção das normas comunitárias relativas ao sector financeiro, sob pena de não se ser bem sucedido face ao desafio do mercado único europeu.

Por outro lado, a evolução futura do sector bancário português vai ser fortemente condicionada pela criação de um mercado único de serviços financeiros, cujas principais características e implicações para as instituições de crédito se vão aqui desenvolver.

V.1. O MERCADO ÚNICO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

V.1.1. PRINCÍPIOS E ENTRADA EM VIGOR DO MERCADO ÚNICO DE SERVIÇOS FINANCEIROS

A criação do mercado único de serviços financeiros, integrado no âmbito da construção de um grande mercado interno tem uma indiscutível justificação económica, porque permitirá dar uma melhor resposta na satisfação das necessidades (em termos de taxas, prazos e riscos) dos agentes económicos, ao possibilitar o acesso a serviços financeiros mais diversificados e mais bem adaptados a essas necessidades, e contribuirá para uma repartição mais adequada da poupança no interior da comunidade.

O MUSF assenta num conjunto de princípios fundamentais, que se passam a descrever.

- **A liberdade de estabelecimento de instituições financeiras**

A liberdade de estabelecimento para as instituições de crédito e outras instituições financeiras implica a eliminação das discriminações e obstáculos à instalação de sucursais ou criação de filiais de instituições com sede noutros estados membros da CE.

No plano bancário, este princípio está incluído na 2ª directiva de coordenação bancária, que aponta para a existência de uma autorização única⁸² (muitas vezes designada de "passaporte comunitário") para o conjunto da comunidade, o que significa que uma instituição de crédito autorizada num estado membro poderá exercer livremente a sua actividade em todos os outros estados membros.

- **A liberdade de prestação de serviços pelas instituições financeiras**

A livre prestação de serviços traduz-se na liberdade que qualquer instituição, com sede num país comunitário, tem de oferecer os seus serviços aos residentes em qualquer outro estado membro, mesmo que aí não tenha estabelecida qualquer sucursal ou filial. As regulamentações e os controlos aplicáveis às actividades assim exercidas são apenas as do país onde a instituição de crédito tiver a sua sede.

- **Harmonização e reconhecimento mútuo das regulamentações nacionais**

A necessidade da harmonização mínima das legislações está intimamente ligada aos seguintes dois princípios:

- Controle pelo país de origem: o controle da solidez financeira e competência para a supervisão das instituições financeiras é atribuído às autoridades do país onde essas instituições têm a sua sede;
- Reconhecimento mútuo: cada estado membro compromete-se a reconhecer a validade da regulamentação em vigor nos outros estados membros, e renuncia a aplicar às instituições financeiras com sede em outros países membros, as regulamentações em vigor no seu próprio território.

⁸² Para além das operações bancárias, a autorização única é extensível a outras operações financeiras, nomeadamente ao factoring e leasing, à emissão e gestão de cartões de crédito, consultadoria financeira e estratégica, e à consultadoria e gestão de patrimónios de clientes.

Se as regulamentações nacionais fossem muito diferentes, as instituições financeiras sedeadas em países onde a regulamentação fosse menos exigente estariam sujeitas a menores limitações de natureza prudencial, retirando daí uma vantagem competitiva. Este facto poderia levar outros estados membros a relaxar também as suas regulamentações e a supervisão. A consequência imediata desta competição entre entidades reguladoras seria um aumento dos riscos dos depositantes e outros credores das instituições financeiras, ou seja, teríamos um aumento da fragilidade do sistema financeiro.

Por esta razão, é fundamental a definição das normas mínimas que as legislações nacionais devem acolher, relativas ao acesso e ao exercício da actividade bancária, o que teve tradução prática, nomeadamente, na 2ª directiva de coordenação bancária, mas também, num conjunto de diplomas⁸³ de conteúdo mais técnico, que complementam a harmonização neste sector.

• A liberdade de circulação de capitais

A concretização do MUSF implicou também a liberalização completa dos movimentos de capitais, já que só se poderiam considerar liberalizados os serviços financeiros (bancários) se as operações de capitais em que consistem, ou a que estejam ligados, fossem também liberalizadas.

Assim, a liberalização dos movimentos de capitais exigiu a completa eliminação dos controlos cambiais que incidiam sobre os créditos comerciais e financeiros, os investimentos directos, as operações sobre títulos (acções, obrigações, títulos de participação, certificados de participação em fundos de investimento, etc..), e ainda controlos aplicados a contratos de seguros, a operações em mercados monetários, a depósitos bancários, etc..

A data de 1 de Janeiro de 1993 foi apontada como a altura a partir da qual a liberalização dos movimentos de capitais estaria completa, podendo Portugal (e a Grécia) beneficiar de uma prorrogação máxima de três anos para os movimentos de curto prazo, se se considerasse que não estavam reunidas as condições para proceder à liberalização completa, devido nomeadamente a

⁸³ Salientam-se os diplomas sobre os fundos próprios, rácio de solvabilidade, grandes riscos, sistemas de garantia de depósitos, contas anuais e contas consolidadas e supervisão em base consolidada, os quais se encontram já transpostos para o quadro legal português.

dificuldades da balança de pagamentos, ou a um grau de adaptação ainda insuficiente do sistema financeiro nacional.

Portugal optou por uma liberalização gradual dos movimentos de capitais, tendo entre 1986 e 1988 liberalizado as operações de capitais mais directamente ligadas ao comércio de bens e serviços com o exterior e ao direito de estabelecimento. Nos anos seguintes, continuou a desenvolver-se este processo, incidindo a liberalização sobre um conjunto de operações de cariz puramente financeiro, até se ter atingido a liberalização total em Dezembro de 1992, cumprindo os compromissos assumidos a nível comunitário e sem necessidade de se utilizar a possibilidade de prorrogação.

A data de 1 de Janeiro de 1993 era também a data prevista para a entrada em vigor do mercado único de serviços financeiros, a qual foi respeitada por Portugal, que transpôs para a ordem jurídica interna, através da nova lei bancária (DL 298/92, de 31 de Dezembro) os princípios das liberdades de estabelecimento, liberdade de prestação de serviços e de harmonização e reconhecimento mútuo das regulamentações nacionais.

Daqui decorre que, desde aquela data, qualquer instituição de crédito com sede num país membro da CE pode estabelecer-se em Portugal, através da instalação de uma sucursal, ou criação de filiais, ou ainda adquirir posições de controlo em instituições de crédito ou outras instituições financeiras já existentes, sem necessidade de autorização das autoridades portuguesas. Portugal só poderá opôr-se a qualquer destas formas de entrada no seu mercado financeiro, se não for satisfeita a legislação sobre a autorização de novas instituições de crédito (capital mínimo e idoneidade dos dirigentes, e plano de actividades apropriado) ou sobre a aquisição de parte ou da totalidade do capital das sociedades existentes (regras da concorrência), à qual estão vinculadas todas as instituições financeiras nacionais e estrangeiras. Em termos práticos, isto significa que as autoridades deixaram de ter a faculdade de se socorrerem do critério da "necessidade económica" (previsto na directiva 77/780 CEE), como forma de obstar ao estabelecimento de novas instituições de crédito e outras instituições financeiras e suas sucursais. Por seu lado, os bancos portugueses ficaram com possibilidades semelhantes, em relação a esta matéria, nos outros países da CE.

V.1.2. IMPACTO DA CONCORRÊNCIA ACRESCIDA NO ÂMBITO DO MUSF

Em termos genéricos, a criação do MUSF implica um alargamento dos mercados (que agora passa a ser um mercado único, abrangendo todos os estados-membros) e um aumento da concorrência entre as instituições financeiras, de que resultarão um conjunto de efeitos positivos, para o sector bancário e para os consumidores:

- Uma redução das margens de intermediação, que possibilitará aos aforradores a obtenção de uma melhor remuneração pelas suas aplicações, e permitirá a redução dos custos de financiamento para as empresas e particulares e a redução das comissões cobradas pelos bancos na prestação de serviços financeiros.
- Uma redução dos custos operacionais e de estrutura, ligada a um aumento da eficiência e da produtividade potenciado pelo aumento da concorrência e (eventualmente) ligado ao aproveitamento de economias de escala e de gama;
- Um aumento da oferta de instrumentos e serviços financeiros em resultado de uma aceleração do ritmo das inovações financeiras⁸⁴;
- O alargamento do mercado trará maiores possibilidades de diversificação, o que permitirá reduzir os riscos financeiros para todos os agentes económicos intervenientes (aforradores, devedores e intermediários financeiros).

No entanto, estes benefícios não ocorrerão sem a contrapartida de virem a verificar-se alguns custos de ajustamento ao nível do sistema financeiro, sendo de esperar que diversas instituições financeiras venham a experimentar dificuldades, já que é de prever que o acréscimo da concorrência tenda a fazer baixar as margens do negócio. A CE estimou que no grupo dos 8 países mais desenvolvidos da Europa, a concretização total do MUSF levaria a uma redução de preços dos serviços financeiros na ordem dos 21%, em média. As instituições que não forem capazes de reduzir os custos e aumentar a

⁸⁴ A este respeito deve salientar-se que a presença da banca estrangeira constitui um importante polo de inovação em países periféricos como Portugal, dado que a introdução de instrumentos financeiros utilizados nos seus países de origem são rapidamente assimilados pelos bancos nacionais.

produtividade, dificilmente conseguirão aguentar estas novas condições competitivas. Poderá então ser necessário uma reestruturação e redimensionamento do sector bancário que poderá passar por fusões, alianças e pela liquidação de alguns bancos menos competitivos.

O impacto do MUSF sobre o sector bancário português será ainda mais significativo, tendo em conta que o processo de desregulamentação e liberalização se iniciou, em Portugal, bastante mais tarde que nos restantes países europeus, o que sugere que as distorções ainda prevaletentes implicarão um ajustamento mais forte.

De facto, a combinação das margens de intermediação elevadas (embora com tendência a baixar), com a expectativa de crescimento de um mercado financeiro em que existem ainda diversos vectores de competitividade que é possível explorar, principalmente ao nível da racionalização dos custos, do desenvolvimento das aplicações informáticas e do aproveitamento de externalidades ligadas a economias de gama, levará provavelmente a que um número significativo de instituições de crédito estrangeiras se venham a interessar pelo mercado português.

Assim, a possibilidade que os bancos comunitários já têm de se instalarem em Portugal (ou de prestarem serviços, sem terem presença física no mercado), implicará um endurecimento da concorrência, que se traduzirá num estreitamento das margens de intermediação, e condicionará a rentabilidade dos bancos no sentido de uma redução.

O estreitamento das margens derivará da evolução conjunta das taxas passivas e activas. As primeiras não é de prever que se reduzam muito, já que se acentuará ainda mais a concorrência ao nível da captação de recursos, mas a concorrência ao nível das aplicações afectará as taxas activas no sentido da baixa, de que é um bom exemplo a definição das *prime-rates* aplicadas aos melhores clientes. Outro factor que contribuirá para a redução da margem de intermediação é a tendência de descida da inflação, a qual se reflectirá na descida das taxas nominais, mas de forma mais intensa ao nível das operações activas.

Os bancos terão de procurar compensar os efeitos do estreitamento das margens, o que passará pela adopção de estratégias que se traduzam no aumento dos proveitos, nomeadamente através do aumento das comissões de

alguns serviços, em particular aqueles em que o preço pago pelos clientes é baixo ou nulo, de uma resposta eficaz e com qualidade às solicitações da clientela, de uma racionalização dos meios e de uma redução nos custos.

De qualquer forma, o impacto do MUSF sobre os bancos nacionais não se vai fazer sentir uniformemente. Por um lado, é claro que os bancos que vão sofrer mais são os que têm ainda um maior caminho a percorrer, nas vias de racionalização e reorientação acima apontadas. Por outro lado, é de esperar que a concorrência se venha a sentir com maior acuidade na área da banca por grosso, do que na área da banca de retalho. De facto, os bancos a operar na área do retalho beneficiam de um certo grau de protecção que lhes é conferido pela existência de barreiras à entrada neste segmento de mercado, ligadas ao investimento vultuoso necessário para a montagem de uma rede de balcões (e que demora algum tempo até ser recuperado), mas essencialmente resultantes do elevado grau de fidelização dos seus clientes (particulares de rendimentos médios e baixos, comerciantes e pequenas e médias empresas), que privilegiam a importância das relações pessoais que têm estabelecidas com os empregados dos balcões.

No conjunto dos países comunitários, os bancos que manifestaram até agora interesse em entrar na banca de retalho foram essencialmente os espanhóis⁸⁵, (provavelmente) por considerarem que o mercado português constitui uma extensão natural do seu mercado nacional. Em finais de 1993, as participações espanholas directas e indirectas no sector bancário português representavam já cerca de 9% do activo líquido global⁸⁶.

É pouco provável que os grandes bancos comunitários se venham a envolver numa disputa pelo segmento de retalho em Portugal, preferindo provavelmente centrar os seus esforços nos segmentos de mercado das grandes empresas nacionais e multinacionais e particulares de elevados rendimentos, ou seja, ao nível das operações por grosso, onde as barreiras à entrada são mínimas, sendo suficiente a instalação de uma ou duas sucursais ou filiais, ou um reduzido número de agências, com uma estrutura administrativa muito leve, apoiada em bons meios informáticos. Em última análise, os bancos estrangeiros poderão

⁸⁵ A única excepção foi o Barclays Bank, que investiu fortemente na criação de uma rede de balcões a partir do zero.

⁸⁶ Através do estabelecimento directo - Banco Bilbao Vizcaya, Banco Santander de Negócios, Banco Exterior de España e Banco Central Hispano - de agências e escritórios de representação, e de participações maioritárias e minoritárias em diversos bancos nacionais - BTA, CPP, BCI, BCP e BM.

optar por não se estabelecerem no mercado nacional, prestando os serviços financeiros directamente a partir da sua sede ou de qualquer filial externa. Nesta área das operações por grosso, os grandes bancos estrangeiros poderão dispôr de importantes vantagens competitivas, conferidas pelo apoio da casa-mãe, pelas importantes ligações de que dispõem a nível internacional, pela preferência que poderão merecer das multinacionais e dos consórcios promotores de grandes projectos de investimento em infraestruturas, e pela sua elevada capacidade ao nível da engenharia financeira. A este nível, a competição entre os bancos concretizar-se-á sobretudo através dos preços, o que deixa admitir uma tendência para se reduzir ainda mais a margem de intermediação nestas operações. Desta forma, o peso de bancos de outros países comunitários nesta área de negócios deverá ter tendência a aumentar e os níveis de rentabilidade associados serão bastante mais baixos. As vias de sobrevivência, para os bancos portugueses, passam pela redução dos custos operacionais e pela capacidade de inovar e prestar serviços de elevada qualidade às grandes empresas, investidores institucionais e particulares de elevado rendimento.

Em alternativa à instalação, é provável que alguns bancos optem por estratégias menos agressivas e menos dispendiosas, privilegiando a realização de acordos de cooperação e a concretização de participações cruzadas minoritárias. Mas os que optarem pela entrada no segmento de retalho do nosso mercado, provavelmente privilegiarão a aquisição directa de bancos que disponham já de uma boa rede, por oposição à alternativa de montar uma rede de base, ultrapassando desta forma a barreira mais forte à entrada, constituída pela fidelidade dos clientes. Um bom exemplo desta opção foi a tomada de posição maioritária no BTA pelo Banesto. Na banca de retalho, os principais factores de sucesso serão a capacidade de racionalizar custos, de otimizar a implantação geográfica dos balcões, de descentralizar as decisões com uma adequada delegação de competências e adoptar uma gestão criteriosa do risco.

V.1.3. IMPACTO DA REGULAMENTAÇÃO PRUDENCIAL

O impacto da regulamentação prudencial será diferente de país para país, tendo em conta o maior ou menor grau das restrições a que os bancos estavam anteriormente sujeitos e o respectivo distanciamento relativamente às novas realidades impostas pela regulamentação actual.

Pelo efeito que está já a ter sobre a actividade dos bancos, merece destaque o rácio de solvabilidade, que veio condicionar as estratégias de crescimento e de captação de quotas de mercado, bem como reduzir a sua flexibilidade de actuação.

O rácio de solvabilidade resulta do quociente entre os fundos próprios do banco (o capital social e reservas mais os títulos de participação e outros passivos subordinados) e elementos do activo e extrapatrimoniais ponderados em função de um coeficiente de risco, numa escala de 0% a 100% (por exemplo, aos títulos do Estado no balanço dos bancos será atribuída uma ponderação nula, aos empréstimos a outros bancos, que representam um risco acrescido, será atribuída uma ponderação de 20%, e os empréstimos a empresas, aos quais se associa o risco máximo, serão ponderados a 100%).

Actualmente, este rácio não pode ser inferior a 8%, pelo que o montante dos fundos próprios determinará a maior ou menor flexibilidade da gestão das aplicações. Em situações de descapitalização, os bancos terão mais dificuldade em aproveitar as oportunidades de negócio, por estarem fortemente limitados no risco que podem assumir, enquanto os bancos mais capitalizados terão maiores potenciais de crescimento do seu activo.

Neste contexto, torna-se fundamental a gestão da qualidade dos activos. Em vez de privilegiar a dimensão da carteira de aplicações, os bancos deverão maximizar o proveito por aplicação, tendo em conta o seu risco e o seu "consumo" dos fundos próprios. A consequência deste facto será provavelmente um aumento da procura de aplicações com ponderadores de risco nulo, como sejam os títulos do Estado, ou de baixo risco, como as colocações no mercado interbancário, ao mesmo tempo que poderá ser reduzido o crédito a empresas, por ser altamente consumidor dos fundos próprios.

Desta forma, a regulamentação prudencial vai estimular ainda mais a tendência para a desintermediação do crédito, o que se deverá traduzir num crescimento da importância das comissões na estrutura de proveitos dos bancos.

V.2. VECTORES-CHAVE NA DEFINIÇÃO DAS ESTRATÉGIAS DOS BANCOS PORTUGUESES

Os desafios colocados pelo mercado único de serviços financeiros exigem uma resposta adequada e rápida por parte dos bancos portugueses, que terão de ser capazes de identificar correctamente as áreas de negócio e segmentos de mercado em que dispõem de vantagens competitivas e de desenvolver, a partir daí, a melhor estratégia para a potenciação e rentabilização dessas competências.

Cada banco terá de encontrar o seu próprio caminho, não existindo uma fórmula geral que possa servir a todos os bancos, indiferentemente. Contudo, existem alguns vectores-chave que devem ser devidamente ponderados, no âmbito de qualquer estratégia que venha a ser definida, e que vamos analisar a seguir.

V.2.1. EXISTE UMA DIMENSÃO ADEQUADA?

Uma questão fundamental a esclarecer, logo à partida, é se a pequena dimensão dos bancos portugueses, por comparação com os grandes bancos europeus, poderá constituir um factor de desvantagem competitiva dos primeiros relativamente aos segundos.

Conforme vimos no capítulo anterior, a evidência empírica relativa à existência de economias de escala na actividade bancária é fraca, e em geral estas economias esgotam-se a níveis relativamente baixos de output. O estudo de Mendes (1990), que abrange a evolução do sector bancário português até 1988, confirma esta ideia, identificando apenas economias de escala para os bancos de menor dimensão. Também a evidência da análise de clusters que se efectuou no Capítulo III, evidencia que não são notórias as diferenças de performance entre os clusters que agrupam bancos de grande dimensão e os que agrupam os bancos de pequena dimensão. Pelo contrário, os resultados obtidos apontaram para uma certa superioridade relativa dos pequenos bancos.

Assim, a procura de uma dimensão maior não poderá ser justificada pelo prisma da poupança de custos. Por outro lado, há questões mais práticas a considerar. Mesmo que se viessem a fundir os dois ou três maiores bancos

portugueses, a instituição resultante continuaria a ter uma dimensão reduzida, por comparação com os maiores bancos europeus, sendo duvidoso que mesmo essa instituição pudesse vir a desempenhar uma papel de destaque a nível internacional.

Além disso, a experiência tem demonstrado, e não só no sector bancário, que as experiências de fusões são normalmente processos complicados que muitas vezes geram ineficiências que levam algum tempo a serem resolvidas. Para além das dificuldades de natureza técnica, ligadas a incompatibilidades das estruturas, procedimentos operativos e sistemas informáticos, têm uma especial acuidade os problemas de natureza humana, resultantes do choque de culturas de empresa diferentes, da necessidade de suprimir postos de trabalho e introduzir um novo organigrama que implica a reafecção do pessoal a funções eventualmente diferentes, etc. Devido à dificuldade de gerir estes processos sem provocar ineficiências, parece evidente que a via das fusões não será a mais adequada para o aumento da dimensão dos bancos o que, aliás, parece estar bem presente na mente das autoridades e dos próprios bancos, não se tendo verificado ainda qualquer tentativa ou mesmo intenção de desencadear um processo deste tipo.

Mas o aumento da dimensão será justificado se uma dimensão muito pequena for insuficiente para assegurar um bom nível de diversificação das actividades e uma boa presença no mercado. Ao mesmo tempo, o aumento da dimensão constitui uma forma de reforçar a capacidade do banco para resistir a eventuais tentativas de *take-over* hostis. A via mais adequada para o alargamento da dimensão dos bancos, e que permite evitar os custos das fusões, é a constituição de conglomerados financeiros que agrupem diversas instituições financeiras (eventualmente, incluindo mais do que um banco) especializadas em diferentes áreas do espectro dos serviços financeiros, e cujas actividades assumam um elevado grau de complementaridade entre si. Desta forma, será possível oferecer um serviço completo e articulado aos clientes, ao mesmo tempo que se aproveitarão economias de gama evidentes, nomeadamente, a exploração da rede de distribuição para a colocação desses produtos/serviços.

Tendo em conta as conclusões de Clark (1988), os pequenos bancos especializados deverão coexistir no mercado com os grandes conglomerados, o que não invalida o facto de que os primeiros serem mais vulneráveis à concorrência e de que, provavelmente aí, iremos assistir a algumas falências.

Para os bancos pequenos, questões como a qualidade do serviço prestado, a procura da satisfação do cliente, a correcta gestão dos custos e dos riscos serão fundamentais para o seu desempenho no mercado, numa área em que as barreiras à entrada, como vimos, não são significativas.

V.2.2. A GAMA DE PRODUTOS: DIVERSIFICAÇÃO / ESPECIALIZAÇÃO

Apesar do modelo de banca universal ter sido já adoptado na regulamentação do sector bancário português, a maior parte dos bancos continua a adoptar algum grau de especialização no seu mix de produtos/serviços, seja por opção estratégica, seja com o objectivo de aproveitar uma vantagem competitiva adquirida na especialização que lhes foi institucionalmente imposta no passado. Mas estas especializações são normalmente encaradas como tendenciais, não deixando os bancos de oferecer outros produtos e serviços necessários para a satisfação global dos clientes.

A grande vantagem da diversificação reside na flexibilidade que o banco adquire para responder às necessidades dos clientes, criando melhores condições para a sua satisfação global e para a sua fidelização, mas tem o ónus de implicar um volume elevado de meios e de serviços de apoio, e uma eventual incapacidade de dar a resposta mais adequada à solicitação específica do cliente, por não ser possível a um banco ser simultaneamente especialista em todas as áreas.

As desvantagens da diversificação são as vantagens da especialização. As pequenas instituições especializadas beneficiam de uma estrutura mais leve e flexível, com custos operacionais reduzidos e com uma cadeia de decisão mais curta e por isso, capaz de dar uma resposta mais rápida; de uma elevada competência dos recursos humanos na área; e de uma oferta direccionada à resolução de necessidades específicas.

Para as instituições em que é importante manter uma oferta diversificada de produtos e serviços e, ao mesmo tempo, aumentar o grau de especialização, a melhor forma de resolver o aparente conflito entre estes dois objectivos parece ser exactamente a formação de conglomerados financeiros que incluam empresas especializadas em diversas áreas dos serviços financeiros, com competência descentralizada na respectiva área de actuação, mas integradas no

todo do grupo através de uma definição clara das directrizes estratégicas para o grupo e das prioridades e objectivos a atingir por cada uma das participadas e ainda, pela existência de mecanismos de controle de custos e de resultados. A tendência será para a implementação do *cross-selling*, ou seja, os bancos disponibilizarão de uma forma integrada e sistematizada uma gama diversificada de produtos e serviços financeiros, incluindo os das suas participadas, através da sua rede de balcões, procurando conseguir desta forma um maior envolvimento com os seus clientes.

Contudo, a preocupação fundamental dos bancos deverá ser em atingir um grau de especialização elevado nos serviços que prestam, mais do que em assegurar um leque diversificado de produtos/serviços, até porque, como vimos acima, os estudos empíricos não são conclusivos relativamente à hipótese de existirem economias de gama globais por aproveitar na actividade bancária. Não é indispensável fazer de tudo, mas é fulcral que se seja bom naquilo que se faz. A diversificação não deverá ser efectuada com o sacrifício da especialização, entendida aqui como sinónimo da capacidade de prestar um serviço de elevada qualidade e dar uma resposta adequada às necessidades da clientela.

Esta filosofia parece ter sido já bem apreendida pelos maiores bancos da nossa praça, como está bem patente nos conglomerados financeiros que se têm vindo a desenvolver à volta dos bancos privados BPA, BTA, BES, BPI e BCP⁸⁷ e dos bancos públicos CGD e BFE, os quais incluem diversas instituições financeiras especializadas que prestam serviços cobrindo (praticamente) todo o espectro financeiro.

Como já se referiu acima, os bancos pequenos poderão vir também a encontrar o seu espaço em nichos de mercado especializados. Os bancos que deverão vir a defrontar-se com maiores dificuldades competitivas são os bancos generalistas de média dimensão, precisamente por não terem uma adequada focalização nos seus produtos e serviços chave, relativamente aos quais deveriam desenvolver um nível de especialização elevado, assegurando a satisfação do cliente.

⁸⁷ E ainda os que se estão a esboçar em torno do BANIF e do Banco Mello.

V.2.3. QUE SEGMENTOS DE MERCADO?

Independentemente das opções estratégicas que venham a ser escolhidas, é fundamental que cada banco adopte uma filosofia de gestão que não esteja mais baseada em áreas geográficas ou em tipos de produtos, mas que esteja totalmente assente numa orientação para o mercado, para a satisfação do cliente.

Assim, a estratégia de resposta dos bancos portugueses aos desafios do MUSF terá de passar forçosamente pela definição das áreas de negócio mais interessantes para o banco, tendo em conta as vantagens competitivas que o mesmo poderá explorar, e as rentabilidades associadas a essas áreas de negócio. Ao mesmo tempo, deverão ser identificadas as áreas que não interessam ao banco, por serem pouco rendíveis ou por não trazerem qualquer contributo para a formação do resultado global. A estrutura dos bancos deve ser transformada por forma a inibir esta filosofia do primado do cliente e do mercado, reflectindo as áreas de negócio definidas como prioritárias, por oposição a uma estrutura tradicional, ainda definida em termos geográficos. As direcções geográficas deverão cada vez mais tender a desaparecer e a ser substituídas por direcções de áreas de negócio e de segmentos de mercado, como Grandes Empresas, Particulares, Pequenas e Médias Empresas, Pequenos Comerciantes, para citar só alguns exemplos.

Ao nível dos clientes empresa, é de esperar que alguns dos segmentos de mercado venham tendencialmente a ser perdidos a favor de bancos estrangeiros. Inequivocamente, um desses segmentos é o constituído pelas empresas multinacionais, que dispensam cada vez mais o recurso aos serviços dos bancos locais, preferindo manter um elevado poder negocial junto dos grandes bancos europeus, junto dos quais serão negociados os créditos de longo prazo, de uma forma consolidada, para o grupo. Mesmo o papel que o banco cumpre na avaliação do risco de crédito tende a fugir da sua alçada, pelo facto de essas empresas multinacionais recorrerem crescentemente às empresas de *rating*, que as avaliam numa base consolidada. O seu financiamento far-se-á quase exclusivamente pelo recurso directo aos mercados de capitais internacionais. Outro segmento em que os bancos deverão experimentar algumas dificuldades é no das grandes empresas nacionais, que terão também grandes facilidades no acesso aos mercados de capitais, tornando-se um segmento de rentabilidade reduzida.

Os segmentos de mercado onde os bancos portugueses poderão dispor de algumas vantagens competitivas são os de empresas de pequena e média dimensão e os pequenos comerciantes, onde assumem grande importância factores como o conhecimento da história da empresa e do seu sector, a qualidade e carácter dos seus gestores e a reputação de que o banco disfruta junto do cliente. As empresas de média dimensão deverão ser a aposta essencial dos bancos grossistas, que as poderão financiar directamente ou montar emissões de títulos nos mercados de capitais. As pequenas empresas e os pequenos comerciantes serão um alvo privilegiado dos bancos de retalho, porque para a originação destes créditos se revela fundamental uma boa rede de balcões, que permita a proximidade ao cliente.

Nos depósitos dever-se-á manter a tendência de segmentação de clientes por nível de rendimento, mas o elevado grau de concorrência a este nível tem implicado uma subida dos custos destes recursos. Assim, a rentabilização dos clientes particulares tenderá a processar-se cada vez mais pela venda através da rede de balcões de serviços que rendam ao banco uma comissão fixa, como unidades de participação em fundos de investimento, seguros, etc., e por uma actuação mais agressiva ao nível do crédito a particulares, e em especial no crédito ao consumo.

Naturalmente, a escolha dos segmentos-alvo deverá ser acompanhada pela preocupação de se assegurar a adequação permanente do leque de produtos/serviços, em termos das suas características, preço, formas de distribuição e grau de personalização, às necessidades, expectativas e poder de compra dos consumidores efectivos e potenciais. Para dar essa resposta adequada, é fundamental que o banco disponha de competências ao nível da inovação financeira.

V.2.4. AUMENTO DA DESINTERMEDIAÇÃO FINANCEIRA

Uma das tendências que se deverá vir a acentuar é a desintermediação financeira, em resultado de o estreitamento da margem de intermediação estar a tornar a actividade tradicional de intermediação menos apetecível. Apesar desta evolução ser já notada, os bancos tenderão cada vez mais a assumir um diferente papel de intermediação, que consiste em pôr em contacto directo os



aforradores e as entidades que necessitam de crédito, em detrimento da actividade de intermediação de fundos.

No lado do passivo, os bancos portugueses já deram importantes passos neste sentido, encaminhando as empresas a aplicar os seus excedentes de tesouraria em fundos de tesouraria, em alternativa à solução clássica de os manter sob a forma de um depósito. Também os particulares dispõem já de muitas alternativas aos depósitos bancários, nomeadamente, fundos de investimento, instrumentos mistos de seguro e de aplicação financeira, entre outros.

Os fundos captados desta forma não aparecem relevados no passivo bancário, resultando o ganho para os bancos das comissões de subscrição e de resgate que cobram e, muitas vezes, das comissões de gestão do fundo que revertem para a sociedade gestora, que normalmente é uma empresa que pertence ao banco. O banco não fica com qualquer responsabilidade relativamente a estes fundos, nem tem de os remunerar (a remuneração consistirá nos rendimentos gerados pelo fundo), e recebe em contrapartida uma receita fixa, enquanto o risco envolvido é nulo.

A tendência de desintermediação no activo tornar-se-á também mais forte, reflectindo a diminuição da margem de intermediação, e será uma consequência óbvia das limitações impostas pelo rácio de solvabilidade. De facto, a dimensão da carteira de crédito está agora fortemente condicionada pelo montante dos fundos próprios do banco, incentivando os bancos a procurar vias de contornar esta limitação. Todos os bancos, mas especialmente aqueles mais condicionados ao nível dos capitais próprios, procurarão alargar o negócio à própria desintermediação do crédito, aproveitando o facto de as melhores empresas preferirem também recorrer aos mercados de capitais de forma directa.

Existem diversas oportunidades de desintermediação, desde a montagem e colocação das operações, a sua tomada firme, a prestação de serviços de consultoria financeira às empresas, venda de produtos e instrumentos desintermediados (fundos de investimento e de tesouraria, seguros, etc.) através da rede de balcões. Com este tipo de operações, também é praticamente anulado o risco para o banco.

Contudo, o financiamento bancário tradicional não deverá, a curto e médio prazo, deixar de assumir um peso preponderante no activo dos bancos, na medida em que mesmo as empresas que têm acesso directo ao mercado de capitais deverão manter uma ligação aos bancos, que não serão só uma fonte de financiamento, mas essencialmente uma fonte de informação e de serviços adicionais de que as empresas possam ter necessidade. Por outro lado, ao nível das operações de crédito a pequenas e médias empresas, a pequenos comerciantes e a particulares a desintermediação do crédito terá, para já, pouca ou nenhuma expressão.

Mas se nos situarmos num horizonte de médio e longo prazo, é de esperar que também entre nós se venham a desenvolver e vulgarizar as operações de securitização de crédito estruturado, que se discutiram no capítulo I. De facto, esta é uma via efectiva que os bancos poderão vir a utilizar para promover a desintermediação também ao nível dos clientes que não têm acesso directo aos mercados de capitais, além de que as próprias características destas operações permitem a todos os intervenientes no processo beneficiar de vantagens claras. Bryan (1991) manifesta uma posição claramente favorável a esta nova "tecnologia" de concessão de crédito: "It is better on all counts than the traditional lending system. (...), this new technology is offering us a framework for a fundamentally different and better financial system".

Na análise de clusters efectuada no capítulo III, verificou-se que os bancos que, em média, estão mais adiantados na via da desintermediação do balanço são os que ficaram agrupados no cluster 4, ou seja, todos os grandes bancos do sector (à excepção da CGD), muitos deles encontrando-se à frente de conglomerados financeiros. De facto, o valor médio do rácio V14 (Juros e Proveitos Equiparados / Proveitos de Exploração) foi, no período 1989-92, de 85%, o mais baixo de todos os clusters. Logo atrás vêm os bancos de média dimensão (cluster 3), com um rácio médio de 88%, enquanto nos bancos pequenos e nos antigos bancos de poupança (CGD, CPP, MG), os juros representavam ainda mais de 90% dos proveitos de exploração. No entanto, mesmo para os grandes bancos, este rácio é bastante elevado comparativamente a outros bancos europeus, sendo previsível que ele venha a baixar rapidamente nos próximos anos, com a acentuação do processo de desintermediação.

V.2.5. RACIONALIZAÇÃO DE CUSTOS

Como vimos, as limitações impostas pelo rácio de solvabilidade, levaram a que a disponibilidade de fundos próprios se tornasse uma restrição básica com que os gestores se defrontam ao nível da sua carteira de aplicações. A possibilidade de crescimento do banco não depende só da sua capacidade de captar recursos de terceiros. Vai depender também da capacidade de expandir os seus fundos próprios, para o que existem basicamente duas vias: pelo autofinanciamento, ou pelo recurso ao mercado de capitais, através da emissão de acções. Qualquer destas vias depende de o banco ser capaz de assegurar um alto nível de rentabilidade, que permita reter resultados e assegurar uma remuneração mínima aos capitais próprios. Estes factores contribuem para que os gestores tenham uma preocupação acrescida com os resultados do banco.

Num contexto de redução das margens de intermediação, já vimos que os bancos se deverão virar para formas de gerar proveitos alternativas, através do alargamento dos serviços que prestam mas também pela cobrança de preços sobre alguns serviços que são ainda gratuitos ou cujo preço não cobre os custos, como o processamento de cheques, as operações realizadas através de ATMs e os pagamentos de serviços domésticos. Alguns passos têm já sido dados neste sentido.

Mas a área que deverá merecer uma atenção especial é a dos custos, onde deverá ser desenvolvido um esforço muito significativo para a sua racionalização, tanto mais que é de esperar que alguns tipos de custo tenham tendência a aumentar nos próximos anos: os custos operativos e as amortizações resultantes dos investimentos de elevado montante que deverão continuar a ser efectuados na área da informática e das telecomunicações; o aumento do risco médio associado aos activos implicará um nível de provisões mais elevado; o envelhecimento da população bancária aumentará a necessidade de aplicações de recursos na cobertura de responsabilidades com fundos de pensões.

A racionalização dos custos não poderá ser dissociada da identificação das áreas de negócio e segmentos de mercado que não interessam ao banco, os quais deverão ser abandonados, procurando eliminar os custos que lhes estão associados, nomeadamente encerrando os balcões não rentáveis, fechando contas de clientes não rentáveis, alienando activos não afectos à exploração,

etc. Esta eliminação das actividades menos rentáveis deverá permitir uma libertação de fundos que poderão ser aplicados nas actividades mais rentáveis. O *downsizing* poderá ser uma via importante para a melhoria da performance de alguns bancos, se o mesmo estiver associado ao facto de se estar a varrer o "lixo" do seu balanço.

Um aspecto intimamente ligado à racionalização da conta de exploração é o da gestão do risco, que se deverá constituir como uma das preocupações centrais dos bancos. A performance dos bancos tenderá a ser avaliada cada vez mais em função da qualidade dos seus activos, e menos em função da dimensão da sua carteira, ou de um indicador de rentabilidade isolado. Os resultados globais do banco deverão ser sempre ponderados em função do nível de risco médio suportado. Assim, em cada operação, deve ser efectuada uma análise rigorosa do risco envolvido, que permita seleccionar as melhores aplicações e/ou fixar-se uma remuneração apropriada a esse grau de risco, tanto mais que o aumento da concorrência e a luta feroz pelo reforço das posições no mercado, pode "cegar" os bancos em relação aos riscos assumidos, e as margens, que tendem a reduzir-se, já não conseguirão amortecer perdas de qualquer dimensão.

Por fim, dever-se-á ter bem em atenção o facto de que a racionalização dos custos não é sinónimo da sua redução, pelo menos no curto prazo. Muitas vezes haverá necessidade de incorrer em custos acrescidos em algumas áreas, mas estes aumentos deverão ser sempre ponderados em função do seu efeito ao nível da produtividade e sobre a performance e rentabilidade do banco, numa perspectiva de médio prazo. Por exemplo, as despesas relacionadas com o desenvolvimento dos meios informáticos e com a reestruturação e aumento de qualificação do pessoal tipicamente serão uma componente essencial numa estratégia ganhadora a médio e longo prazo.

V.2.6. INVESTIMENTO NOS MEIOS HUMANOS E TECNOLÓGICOS

A constante inovação financeira e a preocupação com a capacidade de dar uma resposta eficaz às necessidades dos clientes leva a que a generalidade dos bancos disponibilize uma carteira bastante diversificada de produtos e serviços financeiros. Contudo, a concorrência leva a que quando um banco introduz um novo produto os outros bancos respondem imediatamente com um produto clone, pelo que as carteiras de produtos e serviços tendem a não se distinguir

entre si de forma substancial. Nestas circunstâncias, os factores diferenciadores entre os bancos são aqueles que contribuem para a qualidade global do serviço prestado, entre os quais contam de forma decisiva os factores humanos, nomeadamente, o profissionalismo e a transparência na relação com os clientes, o tratamento personalizado, e a capacidade de resposta rápida.

Por esta razão, os bancos devem apostar fortemente no seu capital humano, procurando aumentar a sua competência técnica e motivação, ao mesmo tempo que lhes deve ser inculcada uma postura mais dinâmica, orientada para o negócio e para as necessidades dos clientes. Neste sentido, cada banco deverá promover acções de formação e reciclagem dos seus efectivos, de modo a envolvê-los em todas as fases do serviço bancário, e ajustar o seu número e as suas habilitações às necessidades do banco.

Uma das vias por onde poderá passar este redimensionamento é através de negociações para a saída dos trabalhadores mais idosos e menos qualificados, eventualmente pela via das reformas antecipadas, mas será também necessário proceder à admissão de pessoal qualificado. Estes processos deverão ser implementados de forma cautelosa e gradual, por forma a não desencadear conflitos com os trabalhadores, perdas de eficiência e de experiência e mesmo eventuais danos sobre a imagem do banco, mas serão essenciais para ao aumento da produtividade.

Nos clusters que identificámos no capítulo III, os que apresentavam uma situação menos favorável ao nível da produtividade dos recursos humanos eram os clusters 5 (CGD e MG) e 4 (grandes bancos). Nestes bancos, os rácios Activo líquido / Efectivos e Produto Bancário / Efectivos apresentam valores claramente inferiores aos bancos pequenos e mesmo em relação a muitos dos bancos de média dimensão (ver Quadro III.2). Estes dados constituem a evidência de que o problema de excesso de pessoal tem especial acuidade nos grandes bancos e, por isso, deve merecer uma atenção central no "momento" da definição das estratégias desses bancos.

Mas também ao nível mais alto da empresa, ao nível da administração e dos directores de topo, deve haver uma preocupação em interiorizar uma filosofia de gestão orientada para o mercado e que esteja em permanente monitorização e avaliação dos resultados que forem sendo obtidos. A gestão bancária deverá assentar na definição de centros de responsabilidade ligados às diferentes áreas

de negócio / segmentos de mercado, e pela montagem de um sistema de contabilidade de custos que permita identificar com clareza os contributos de cada um desses centros de responsabilidade para o resultado global (fundamental para determinar quais as áreas de negócio e segmentos de mercado mais lucrativos e quais é que deverão ser abandonados) e que permita avaliar rapidamente os desvios em relação aos objectivos fixados, no sentido de permitir a adopção oportuna das necessárias medidas correctivas.

Outra área em que os bancos deverão apostar é seguramente nas tecnologias de tratamento de informação, que constitui a sua principal matéria-prima. A disponibilidade de um sistema de tratamento da informação que permita processar enormes quantidades de dados de forma rápida, que permita aceder à informação necessária no momento certo (muitas vezes em tempo real) e que permita aumentar a produtividade dos processos administrativos, é uma condição necessária para a sobrevivência de qualquer banco. Um eventual atraso nesta área, traduzir-se-á numa desvantagem competitiva que se poderá vir a revelar fatal. Só com o desenvolvimento permanente das tecnologias de informação é que os bancos poderão manter-se em pé de igualdade com a concorrência.

V.2.7. A INTERNACIONALIZAÇÃO

As oportunidades criadas com a concretização do espaço financeiro europeu, sugerem que os bancos portugueses poderão vir também a beneficiar da promoção de iniciativas noutros mercados, ou do estabelecimento de contactos privilegiados com bancos europeus. No entanto, a introdução de uma componente de internacionalização em qualquer estratégia bancária deverá merecer uma análise muito especial.

Por um lado, deve-se ter em conta as dificuldades com que diversos bancos internacionais se têm defrontado nas suas estratégias de implantação em países terceiros, e que derivam de um conhecimento insuficiente dos mercados locais e das barreiras impostas por factores psicológicos e culturais, nomeadamente, a preferência que muitos clientes têm em manter relações exclusivamente com bancos nacionais. Para muitos desses bancos, a consequência destas dificuldades foi um reequacionamento da sua estratégia de internacionalização,

levando ao encerramento das sucursais e redes de balcões cuja performance era má e à abertura de escritórios de representação⁸⁸.

Por outro lado, os bancos portugueses, atendendo à sua reduzida dimensão, nunca poderão assumir, por si só, uma presença importante nos mercados internacionais. Os mercados que tradicionalmente têm merecido maior interesse por parte dos bancos portugueses são aqueles em que existem importantes comunidades de emigrantes, as quais permitem a manutenção rentável de uma rede de balcões. Mais recentemente, temos observado uma certa orientação para o mercado espanhol (por razões geográficas) e para o mercado africano (por razões históricas e culturais). Em 1991, a CGD entrou no mercado espanhol através da aquisição de dois bancos: o Banco da Estremadura e o Banco Luso Espanhol, que no seu conjunto detêm mais de 70 balcões e cuja expansão continuará nas zonas fronteiriças e nos grandes centros urbanos e industriais aproveitando os fortes laços comerciais existentes com a Espanha. No mercado africano salienta-se a criação do BIGB de capital maioritariamente detido pelo CPP, e o BFE com sucursais e agências em Angola e Moçambique.

Assim, a má experiência de grandes bancos internacionais, conjugada com a reduzida dimensão dos bancos portugueses, aponta certamente para o facto de que a internacionalização dos bancos portugueses só nas situações de excepção referidas é que se fará pela via da implantação física de uma rede de balcões.

As vias de internacionalização passarão essencialmente pela concretização de associações/acordos com bancos estrangeiros, que poderão consubstanciar-se na utilização recíproca de redes de distribuição, em prestações de serviços recíprocas, na montagem conjunta de grandes operações de financiamento, na constituição de empresas instrumentais com vista à exploração de determinados segmentos de mercado, etc.

Em alguns casos, esta via poderá vir a ser aprofundada pela via do estabelecimento de participações cruzadas com instituições financeiras internacionais, escolhidas em função do seu *know-how*, posicionamento no mercado, complementaridade de oportunidades de negócio, compatibilidade de

⁸⁸ Alguns bancos que se viram obrigados a reequacionar a sua estratégia internacional, segundo estas linhas, foram o Chase Manhattan Bank (que, por exemplo, encerrou actividade em Portugal), o Chemical, o Banque Nationale de Paris, o Crédit Lyonnais, o Citibank e o Lloyds (também abandonou a actividade em Portugal).

estratégias e da possibilidade de se desenvolverem actividades em domínios complementares aqueles em que o banco já actua.

Em Portugal, o banco que tem investido mais activamente numa estratégia deste tipo é o BCP: a troca de participações com o Cariplo levou ao lançamento do Banco de Investimento Imobiliário com o Cariplo; em conjunto com o Banco Popular Español, lançou em França o Banco Popular Comercial; cruzou participações com o Banco Central Hispanoamericano, o que lhe permitiu ter acesso a uma rede europeia que integra ainda o Commerzbank e a Société Générale; adquiriu 50% do capital do Banco Banif de Gestion Privada, que lidera o *private banking* no mercado espanhol.

V.3. CONSIDERAÇÕES FINAIS

Nos anos de 1974 a 1983, o sector bancário português esteve espartilhado por um forte intervencionismo do Estado, que se consubstanciava num quadro regulamentar extremamente restritivo e na instrumentalização dos bancos ao serviço dos objectivos da política económica. A abertura do sector à iniciativa privada, em 1984, marcou o início de uma nova fase de evolução dos bancos portugueses, marcada por profundas transformações potenciadas pelos novos bancos privados que vieram estimular a concorrência no sector e deram um contributo fundamental para o seu desenvolvimento e modernização.

Em poucos anos, o sector bancário português deu um importante salto qualitativo, tendo alcançado um maior grau de aproximação aos sistemas financeiros internacionais, através de uma assimilação relativamente rápida das grandes tendências que aí se faziam sentir, nomeadamente, o aumento da desintermediação financeira, a crescente desregulamentação, o alargamento da gama de actividades dos bancos, um movimento de inovação financeira e a adopção de importantes melhorias tecnológicas ao nível da informática e das telecomunicações.

Apesar de estas transformações terem permitido aos bancos portugueses melhorar claramente as suas competências de mercado, o maior desafio à sua capacidade concorrencial, que é a criação do Mercado Único de Serviços Financeiros, só agora começa a fazer-se sentir. Os bancos portugueses terão de ser capazes de adoptar uma resposta rápida e adequada aos desafios colocados

pelo MUSF, e que passa pela capacidade de identificar o seu espaço próprio, ou seja, as áreas de negócio e segmentos de mercado em que dispõem de vantagens competitivas, e de desenvolver a estratégia apropriada para as rentabilizar.

Sem uma preocupação de se ser totalmente exaustivo, viu-se no ponto anterior alguns dos vectores-chave que deverão forçosamente ser ponderados, na definição de qualquer estratégia que venha a ser implementada.

Uma questão importante que se pode colocar é se os gestores bancários de topo, que são os principais responsáveis pelo eventual sucesso ou insucesso dos bancos portugueses nos próximos anos, estão devidamente sintonizados, ou não, com as questões e problemas que aqui se colocaram. Vamos tentar dar uma resposta a esta questão, embora apenas indicativa, baseada em afirmações públicas que esses gestores têm efectuado nestes últimos dois anos, e que vêm expressas em diversos artigos publicados em jornais e revistas.

Assim, no quadro V.1, encontram-se identificados os objectivos / vectores-chave que são referidos de forma mais insistente em algumas dessas afirmações públicas, as quais interpretamos como reflectindo as principais preocupações desses gestores, e indicativas dos elementos centrais da estratégia seguida pelos respectivos bancos.

No conjunto de artigos jornalísticos considerados⁸⁹, os vectores-chave referidos como importantes pelos responsáveis de todos os grandes bancos foram: criação de um conglomerado financeiro constituído por diversas empresas especializadas complementares entre si, expansão da rede de balcões e definição dos segmentos de mercado a privilegiar. Também são referidos de forma muito insistente: assegurar um bom nível de rentabilidade, racionalizar os custos, manter um esforço de investimentos ao nível das tecnologias informáticas, e implementar uma estratégia de internacionalização, quer através da presença física, quer através de acordos e participações cruzadas. Realce-se ainda as referências à necessidade de melhorar a qualidade dos recursos humanos, de assegurar um serviço completo e articulado que assegure a satisfação do cliente, e de efectuar uma gestão criteriosa dos riscos.

⁸⁹ Inclui alguns artigos publicados nos últimos três anos nas revistas *Exame* e *Expansão* e num suplemento ao *Diário de Notícias* de Setembro de 1993.

Quadro V.1 - Vectores-chave das estratégias

	Nº de bancos(*) que referem o tópico (máximo: 7)
Criação de conglomerado financeiro	7
Expansão da rede de balcões	7
Definição dos segmentos de mercado	7
Rentabilidade	6
Redução / racionalização de custos	6
Investimento em tecnologia / informática	6
Internacionalização através de presença física	6
Internacional. por acordos e particip. cruzadas	5
Aumentar qualidade dos recursos humanos	4
Assegurar serviço completo e articulado	4
Satisfação e fidelização do cliente	4
Gestão criteriosa do risco	4
Crescimento	3
Reorganização interna	3
Diversificação de produtos e serviços	3
Quota de mercado	3
Prioridade à qualidade	3
Aumentar produtividade	3

(*) Apenas se consideraram os 7 maiores bancos - grupos económicos (CGD, BFE, BTA, BPA, BES, BCP e BPI)

Naturalmente que estes dados, não tendo sido recolhidos de forma rigorosa, têm de ser analisados com os devidos cuidados. Não podemos concluir inequivocamente que os tópicos referidos de forma menos insistente (ou mesmo os que não são referidos) são considerados menos importantes pelos responsáveis bancários. Primeiro, porque estes dados baseiam-se numa amostra muito restrita de artigos jornalísticos, onde nem sempre os elementos das estratégias dos bancos estão convenientemente desenvolvidos. Segundo, porque pode haver algum grau de divergência entre as preocupações que se deixam transparecer para o exterior (preocupação com a imagem) e os factores se que consideram realmente importantes.

De qualquer forma, verificou-se que, na informação recolhida, há uma grande coincidência entre as preocupações e aspectos considerados fundamentais pelos gestores dos diversos bancos. Estas afirmações permitem também constatar que os gestores dos bancos portugueses estão muito sensibilizados para a necessidade de cada banco definir e hierarquizar os seus objectivos, de se

conceber e implementar o plano estratégico que permita alcançar esses objectivos, e de quais os vectores-chave mais importantes para a definição desse plano estratégico.

Contudo, o facto de se ter um discurso correcto, no plano das intenções, não constitui por si só uma garantia de que os resultados que daí venham a resultar sejam positivos. As boas intenções têm de ser traduzidas em decisões que na prática se revelem as mais correctas. A experiência mostra que se as decisões não forem devidamente ponderadas, é fácil cometer erros que podem ser comprometedores para o resultado global.

BIBLIOTECAS

BIBLIOGRAFIA

- Adegas, Helena, "Mercados Monetários e de Capitais em Portugal", *Revista da Banca*, 10, Abr / Jun 1989, pp. 77-88.
- Allen, Linda, Peristiani, Stavros e Saunders, Anthony, "Bank Size, Collateral, and Net Purchase Behavior in the Federal Funds Market: Empirical Evidence", *Journal of Business*, 2(4), 1989, pp. 501-15.
- Amel, Dean F. e Rhoades Stephen A. "The Performance Effects of Strategic Groups in Banking", *The Antitrust Bulletin*, Spring 1992, pp. 171-86.
- Associação Portuguesa de Bancos, *Boletins Informativos*, diversos de 1990 a 1993.
- Arthur, Jeffrey B. "The Link Between Business Strategy and Industrial Relations Systems in American Steel Minimills", *Industrial and Labor Relations Review*, 45(3), April 1992, pp. 488-506.
- Banco de Portugal, *Relatórios Anuais*, 1983 a 1993.
- Banco Pinto & Sotto Mayor, *Instituições Bancárias e Parabancárias: Traços de Evolução Recente*, 1987.
- Banco Português do Atlântico, *O Sistema Financeiro Português*, 1988.
- Banco Português do Atlântico, *O Sistema Financeiro Português - Caracterização e Enquadramento Jurídico - As Regras do Jogo Após 1992*, 1990.
- Barata, José M., *Analyse de la Rentabilite Bancaire au Portugal*, Lisboa, 1981.
- Barata, José M., "A Global Model of Bank Profitability: A Non-Competitive Market Case With Restrictive Monetary Policy", *Economics Notes*, 2, 1985, pp. 78-96.
- Barata, Luís M., *Espaço Financeiro Europeu: Que Perspectivas?*, CIEF, Dez. 1988.

- Beleza, Miguel, "Colóquio: O Impacto da União económica e Monetária no Sistema financeiro", *Revista da Banca*, 24, Out / Dez de 1992, pp. 9-17.
- Benston, George J., Hanweck, Gerald A. e Humphrey, David, "Scale Economies in Banking", *Journal of Money, Credit and Banking*, 14(1), Nov. 1982, pp. 435-456.
- Berger, Allen N., Hanweck, Gerald A. e Humphrey, David B., "Competitive Viability in Banking - Scale, Scope, and Product Mix Economies", *Journal of Monetary Economics*, 20, 1987, pp. 501-520.
- Berger, Allen N. e Humphrey, David B., "The Dominance of Inefficiencies Over Scale and Product Mix Economies in Banking", *Journal of Monetary Economics*, 28, 1991.
- Borges, António, "Problemas e Perspectivas da Banca Portuguesa", *Revista da Banca*, 7, Jul / Set 1988, pp. 67-84.
- Borges, António, "Colóquio: O Impacto da União económica e Monetária no Sistema financeiro", *Revista da Banca*, 24, Out / Dez de 1992, pp. 39-48.
- Borges, António Castel-Branco, "Colóquio: A Banca e os Seguros", *Revista da Banca*, 20, Out / Dez 1991, pp. 23-35.
- Brito, Carlos S. "Banking Expansion in Portugal Sparks Controversy", *International Financial Law Review*, Feb. 1991.
- Brittan, Sir Leon. "Rumo ao Mercado Interno de Serviços Financeiros: A Abordagem da Comissão da CEE", *Revista da Banca*, 11, Julh / Set 1989, pp. 105-117.
- Bryan, Lowell L., "Structured Securitized Credit: A Superior Technology for Lending", em Chew, Donald (Ed), *New Developments in Commercial Banking*, Basil Blackwell, 1991.
- Calixto, José Gabriel P., () *Sistema Bancário Português face à Criação do Mercado Único Comunitário*, Banco de Fomento Exterior, 1990.

- Cheval, Jean, "A Desregulamentação dos Mercados Financeiros", *III Jornadas Monetárias*, 1990.
- CIEF, *A Integração do Sistema Financeiro na CEE*, 1991.
- Cigarra, Francisco, *Evolução da Banca Portuguesa: Principais Condicionantes da sua Rendibilidade*, Banco Pinto & Sotto Mayor, 1986.
- Clarotti, Paolo, "Problemas Actuais e Novas Tendências da Actividade Bancária na Europa", *Revista da Banca*, 1, Jan / Mar 1987, pp. 49-66.
- Clarotti, Paolo, "Passo Decisivo para o Mercado Comum dos Bancos - Segunda Directiva de Coordenação em Matéria de Instituições de Crédito", *Revista da Banca*, 12, Out / Dez 1989, pp. 111-143.
- Clark, Jeffrey A., "Estimation of Economies of Scale in Banking Using a Generalized Functional Form", *Journal of Money, Credit and Banking*, 16(1), Feb 1984, pp. 53-68.
- Clark, Jeffrey A. "Economies of Scale and Scope At Depository Financial Institutions: A Review of the Literature", *Federal Reserve Bank of Kansas City Review*, Sep / Oct 1988, pp. 16-33.
- Cockfield, Lord Arthur. "A Perspectiva da Comissão das Comunidades Europeias", *Revista da Banca*, 7, Jul / Set 1988, pp. 23-34.
- Constâncio, Victor. " Perspectivas de Evolução do Sistema Financeiro Português", *Revista da Banca*, 1, Jan / Mar 1987, pp. 19-31.
- Costa, Carlos S. "As Implicações da Criação de um Espaço Financeiro Europeu", *Revista da Banca*, 13, Jan / Mar 1990, pp. 91-115
- Cooke, W. P. "Centros Financeiros Internacionais. As Autoridades Perante a Desregulamentação e a Supervisão", *Revista da Banca*, 4, Out / Dez 1987, pp. 27-48.
- Dassesse, Marc. "Serviços Bancários de Retalho em 1992", *Revista da Banca*, 9, Jan / Mar 1989, pp. 101-136.

Duran, Benjamin S. e Odell, Patrick L., *Cluster Analysis: A Survey*, New York, 1970.

Evanoff, Douglas D. e Israilevitch, Philip R., "Productive Efficiency in Banking", *Economic Perspectives - Federal Reserve Bank of Chicago*, 1990.

Fitchew, Geoffrey, "A Actual Legislação Comunitária para o Sector Bancário e a sua Aplicação em Portugal", *Revista da Banca*, 2, Abr / Jun 1987, pp. 103-115.

Fustos, L., Meszena, GY. e Mosolygo-Simon, N. "Cluster Analysis" *Acta Oeconomica*, 26(3-4), 1981, pp. 291-334.

GAFEEP, *Relatórios Anuais*, 1989 a 1993.

Gilbert, R. Alton, "Bank Market Structure and Competition - A Survey", *Journal of Money, Credit and Banking*, 16(4), Nov 1984, pp. 617-45.

Gilligan, Thomas W. e Smirlock, Michael L., "An Empirical Study of Joint Production and Scale Economies in Commercial Banking", *Journal of Banking and Finance*, 8, 1984, pp.67-77.

Gilligan, Thomas W. e Smirlock, Michael L. e Marshall, William, "Scale and Scope Economies in the Multi-Product Banking Firm", *Journal of Monetary Economics*, 13, 1984, pp.393-405.

Goldberg, Craig J. e Rogers, Karen, "An Introduction to Asset Backed Securities", em Chew, Donald (Ed). *New Developments in Commercial Banking*, Basil Blackwell, 1991.

Goldstein, Steven J., McNulty, James E. e Verbrugge, James, "Scale Economies in the Savings and Loan Industry Before Diversification", *Journal of Economics and Business*, 1987, pp.199-207.

Gropper, Daniel M., "An Empirical Investigation of Changes in Scale Economies for the Commercial Bankinf Firm, 1979-1986", *Journal of Money, Credit and Banking*, 23(4), Nov. 1991, pp. 718-727.

- Guerreiro, António M. A, "O Sistema Financeiro e o Crescimento Económico", *Cadernos de Economia*, 26, Jan/Mar 1994, pp.69-72.
- Hannan, Timothy H. "Foundation of the Structure-Conduct-Performance Paradigm in Banking", *Journal of Money, Credit, and Banking*, 23(1), 1991, pp. 68-84.
- Harrigan, Kathryn, R. "An Application of Clustering for Strategic Group Analysis", *Strategic Management Journal*, 6(1), 1985, pp. 55-73.
- Humphrey, David B., "Cost Dispersion and the Measurement of Economies in Banking", *Economic Review*, Federal Reserve Bank of Richmond, May/Jun 1987, pp. 24-38.
- Hunter, William C. e Timme, Stephen G., "Technical Change, Organizational Form, and the Structure of Bank Production", *Journal of Money, Credit and Banking*, 18(2), May 1986, pp. 152-166.
- Hunter, William C. e Timme, Stephen G. e Yang, Won K. "An Examination of Cost Subadditivity and Multiproduct Production in Large U.S. Banks", *Journal of Money, Credit and Banking*, 18(2), May 1986, pp. 152-166.
- Kim, H. Youn, "Economies of Scale and Scope in Multiproduct Financial Institutions: Further Evidence From Credit Unions", *Journal of Money, Credit and Banking*, 18, May 1986, pp. 220-226.
- Kim, M., "Banking Technology and the Existence of a Consistent Output Aggregate", *Journal of Monetary Economics*, 18, 1986, pp. 181-195.
- Kincaid, Russell G., "Implicações para a Política Económica de Mudanças Estruturais nos Mercados Financeiros", *Finanças & Desenvolvimento*, Mar 1988, pp. 2-5.
- Lascelles, David, "Les ratios de fonds propres du Comité da Bâle: une arme à double tranchant pour les banques", *Problèmes économiques*, 2.216, 13 mars 1991, pp. 14-16.

- Lawrence, Colin, "Banking Costs, Generalized Functional Forms, and Estimation of Economies of Scale and Scope", *Journal of Money, Credit and Banking*, 21, Aug. 1989, pp. 368-379.
- LeCompte, Richard, e Smith, Stephen, "Changes in the Cost of Intermediation: The Case of Savings and Loans", *Journal of Finance*, 45, Sep. 1990.
- Lopes, José da Silva, *A Integração Monetária Europeia e o Sistema Bancário Português*, Instituto de Formação Bancária, Mar 1991.
- Macedo, Jorge Braga de, "Bancos, Desenvolvimento Financeiro e Perspectivas Macroeconómicas", *Revista da Banca*, 1, Jan/Mar 1987, pp. 9-17.
- Mendes, Victor A. *The Portuguese Banking Industry in 1965-88: Analysis of Scale and Scope Economies*, Univ. of South Carolina, 1990.
- Mendes, Victor A. "Bank Earnings in Portugal: Trend or Cycle", *Estudos de Economia*, XII(2), Jan / Mar 1992, pp. 133-45.
- Mester, Loretta J., "A Multiproduct Cost Study of Savings and Loans", *Journal of Finance*, 42, 1987, pp. 423-445.
- Mexia, António, "Ao Encontro do Mercado", *Expansão*, 15, Jun 1993, pp. 51-54.
- Ministério das Finanças - Conselho para o Sistema Financeiro. *Livro Branco Sobre o Sistema Financeiro: 1992 (As Instituições de Crédito)*, Vols. I e II, 1991.
- Moreira, J. Tavares, "Impacto da Liberalização do Mercado de Serviços Financeiros", *Revista da Banca*, 7, Jul / Set 1988, pp. 45-54.
- Moreira, J. Tavares. "Os Rumos do Sistema Bancário Português", *Revista da Banca*, 21, Jan / Mar 1992, pp. 5-12.
- Murray, John D. e White, Robert W., "Economies of Scale and Economies of Scope in Multiproduct Financial Institutions: A Study of British Columbia Credit Unions", *Journal of Finance*, 38, June 1983, pp. 887-901.

- Nelson, Richard W., "Branching, Scale Economies, and Banking Costs", *Journal of Banking and Finance*, 9, June 1985, pp. 177-191.
- Norrington, Humphrey, "Serviços Bancários de Retalho", *Revista da Banca*, 15, Jul Set 1990, pp. 33-58.
- Nunes, Fernando C., "As Instituições de Crédito: Conceito e Tipologia Legais", *Revista da Banca*, 25, Jan / Mar 1993, pp. 71-112.
- Norton, Edgar, "Factors Affecting Capital Structure Decisions", *The Financial Review*, 26(3), 1991, pp. 431-46.
- Noulas, Athanasios G., Ray, Subhash C. e Miller, Stephen M., "Returns to Scale and Input Substitution for Large U.S. Banks", *Journal of Money, Credit and Banking*, 22(1), Feb. 1990, pp. 94-108.
- Oliveira, F. Faria de, "1992: Mercado Único de Serviços Financeiros", *Revista da Banca*, 7, Jul / Set 1988, pp. 11-22.
- Oort, Conrad, "A Perspectiva da Federação Bancária da Comunidade Europeia", *Revista da Banca*, 7, Jul / Set 1988, pp. 35-43.
- Pinto, Alexandre V. "Uma Solução Portuguesa para a Privatização do Sistema Financeiro", *Semanário Económico*, 162, 16Fev90.
- Pinto, António J. M. "O Futuro da Banca, o Mercado Financeiro Português e a Europa dos Anos 90" em Sindicato dos Bancários do Sul e Ilhas, Ed. , *O Futuro da Banca, o Mercado Financeiro, a Europa dos Anos 90*, 1994.
- Pinto, João C., "O Processo de Integração do Espaço Financeiro Europeu e a Evolução do Sistema Financeiro Português", *Revista da Banca*, 6, Abr / Jun 1988, pp. 27-46.
- Rosenthal, James A. e Ocampo, Juan M. "Analyzing the Economic Benefits os Securitized Credit", em Chew, Donald (Ed), *New Developments in Commercial Banking*, Basil Blackwell, 1991.

Rudolph, Patricia M. e Topping, Sharon. "Strategies and Performance in the Thrift Industry: 1979-1987", *AREUEA Journal*, 19(2), 1991, pp. 240-57.

Schuster, Leo, "O Papel da Inovação no Desenvolvimento das Instituições Financeiras", *Revista da Banca*, 3, Jul / Set 1987, pp. 39-51.

Shaffer, Sherrill e David, Edmond, "Economies of Superscale in Commercial Banking", *Applied Economics*, 23, 1991, pp. 283-293.

Silva, Artur S., "Comentário", *Revista da Banca*, 7, Jul / Set 1988, pp. 115-122.

Smith, Ken G. "Environmental Variation, Strategic Change and Firm Performance: A Study of Railroad Deregulation", *Strategic Management Journal*, 8, 1987, pp. 363-76.

Sousa, Mariana Abrantes de. "A Gestão de Riscos de Crédito como Principal Factor de Sucesso Bancário", *Revista da Banca*, 23, Jul / Set 1992, pp. 5-38.

Sutherland, Peter D. "Novas Oportunidades para o Sector Bancário Europeu", *Revista da Banca*, 1, Jan / Mar 1987, pp. 91-99.

Varão, António, P. "Contexto Actual da Banca e Perspectivas" em Sindicato dos Bancários do Sul e Ilhas, Ed. , *O Futuro da Banca, o Mercado Financeiro, a Europa dos Anos 90*, 1994.

Vilar, Rui, "Colóquio: O Impacto da União económica e Monetária no Sistema financeiro", *Revista da Banca*, 24, Out / Dez de 1992, pp. 57-64.

Ward, Joe H. "Hierarchical Grouping to Optimize an Objective Function", *American Statistical Association Journal*, 58(301), 1963. pp.236-44.

Zavvos. George S. "The EEC Banking Policy for 1992", *Revue de La Banque*, 3 / 1988, pp. 7-20.

Zavvos. George S. "A Estratégia da CEE para o Sector Bancário", *Revista da Banca*, 3, Jul / Set 1987, pp. 103-119.



ANEXO 1

DEFINIÇÃO DO ÂMBITO DAS VARIÁVEIS

Variável	Âmbito da Variável
Margem Financeira	(=) Juros e Proveitos Equiparados (-) Juros e Custos Equiparados
Margem Financeira Alargada	(=) Margem Financeira (+) Rendimento de Títulos
Produto Bancário	(=) Margem Financeira Alargada (+) Comissões (líquidas) (+) Lucros Operações Financeiras (-) Prejuízos Operações Financeiras (-) Outros Custos Exploração (-) Outros Impostos
Cash-Flow Exploração	(=) Produto Bancário (-) Custos Pessoal (-) Outros Gastos Administrativos (+) Correções de Valor
Proveitos Exploração	(=) Juros e Proveitos Equiparados (+) Rendimento de Títulos (+) Comissões (proveitos) (+) Lucros Operações Financeiras (+) Correções de Valor (+) Outros Proveitos Exploração
Custos Administrativos	(=) Custos Pessoal (+) Outros Gastos Administrativos
Disponibilidades	(=) Caixa e Depósitos no B. Central (+) Disponib. Vista s/ ICs
Aplicações Creditícias	(=) Crédito Clientes (líquido provisões) (+) Crédito a IC
Aplicações Títulos	(=) Aplicações Títulos Rendimento Fixo (+) Aplicações Títulos Rendimento Variável (-) Provisões
Capitais Próprios e Equiparados	(=) Capital Subscrito (+) Prémios de Emissão (+) Reservas (+) Reservas de Reavaliação (+) Passivos Subordinados (+) Provisões e Fundos Diversos (+) Resultados Transitados (+) Resultados do Exercício
Activo Financeiro	(=) Caixa e Depósitos no B. Central (+) Aplicações Creditícias (+) Aplicações Títulos Rendimento Fixo
Passivo Financeiro	(=) Débitos IC (+) Débitos Clientes (+) Débitos Representados Títulos (+) Passivo Subordinado
Taxa Média das Aplicações	(=) Juros Prov. Equip. / Activo Financeiro
Taxa Média dos Recursos	(=) Juros Custos Equip. / Passivo Financeiro
Margem de Intermediação	(=) Taxa Média Aplicações (-) Taxa Média Recursos

Iterações de Formação dos Clusters		
Banco	Ano	Iteração em que foi agrupado a outro cluster
ABN	90	54
ABN	91	48
ABN	92	77
BANIF	89	26
BANIF	90	26
BANIF	91	17
BANIF	92	14
BARCLA	89	38
BARCLA	90	87
BARCLA	91	46
BARCLA	92	58
BB	89	103
BB	90	70
BB	91	70
BB	92	90
BBi	89	16
BBi	90	16
BBi	91	83
BBi	92	33
BBV	89	55
BBV	90	101
BBV	91	71
BBV	92	14
BCA	89	28
BCA	90	28
BCA	91	12
BCA	92	12
BCi	89	61
BCi	90	67
BCi	91	46
BCi	92	36
BCM	91	66
BCM	92	53
BCP	89	100
BCP	90	25
BCP	91	25
BCP	92	50
BESCL	89	8
BESCL	90	3
BESCL	91	15
BESCL	92	15

Iterações de Formação dos Clusters		
Banco	Ano	Iteração em que foi agrupado a outro cluster
BEX	90	82
BEX	91	32
BEX	92	32
BFB	89	30
BFB	90	20
BFB	91	41
BFB	92	45
BFE	89	37
BFE	90	9
BFE	91	9
BFE	92	88
BIC	89	61
BIC	90	13
BIC	91	13
BIC	92	43
BNC	92	75
BNP	89	96
BNP	90	116
BNP	91	74
BNP	92	43
BNU	89	44
BNU	90	34
BNU	91	11
BNU	92	11
BPA	89	21
BPA	90	21
BPA	91	5
BPA	92	24
BPI	89	51
BPI	90	51
BPI	91	114
BPI	92	63
BPSM	89	30
BPSM	90	27
BPSM	91	27
BPSM	92	29
BTA	89	3
BTA	90	29
BTA	91	5
BTA	92	24
BTQ	91	68

Iterações de Formação dos Clusters		
Banco	Ano	Iteração em que foi agrupado a outro cluster
BTQ	92	93
CGD	89	19
CGD	90	7
CGD	91	7
CGD	92	81
CHASE	89	78
CHASE	90	57
CHASE	91	57
CHASE	92	54
CITI	89	80
CITI	90	64
CITI	91	64
CITI	92	93
CL	89	55
CL	90	59
CL	91	59
CL	92	53
CPP	89	22
CPP	90	1
CPP	91	1
CPP	92	10
DBI	91	49
DBI	92	99
GENERA	89	38
GENERA	90	48
GENERA	91	23
GENERA	92	23
HISPAN	92	87
MANUF	89	42
MANUF	90	42
MANUF	91	95
MELLO	91	97
MELLO	92	49
MONTEP	89	2
MONTEP	90	4
MONTEP	91	2
MONTEP	92	4
UBP	89	52
UBP	90	20
UBP	91	18
UBP	92	18

Iterações de Formação dos Clusters

Cluster formado na iteração i	Número de bancos incluídos	SEQDC	Acréscimo no SEQDC Total	Iteração em que foi agrupado a outro cluster
1	2	0.232	0.232	10
2	2	0.374	0.374	6
3	2	0.391	0.391	8
4	2	0.442	0.442	6
5	2	0.453	0.453	47
6	4	1.323	0.507	22
7	2	0.509	0.509	19
8	3	1.024	0.633	39
9	2	0.647	0.647	37
10	3	0.915	0.683	56
11	2	0.712	0.712	34
12	2	0.738	0.738	79
13	2	0.739	0.739	65
14	2	0.982	0.982	17
15	2	1.006	1.006	35
16	2	1.009	1.009	33
17	3	2.044	1.062	31
18	2	1.070	1.070	41
19	3	1.594	1.085	81
20	2	1.303	1.303	45
21	2	1.349	1.349	40
22	5	2.744	1.421	56
23	2	1.479	1.479	73
24	2	1.533	1.533	47
25	2	1.749	1.749	50
26	2	1.782	1.782	31
27	2	1.861	1.861	40
28	2	1.884	1.884	79
29	2	1.885	1.885	35
30	2	1.921	1.921	39
31	5	5.780	1.953	71
32	2	1.962	1.962	75
33	3	3.024	2.015	63
34	3	2.727	2.015	36
35	4	5.013	2.121	62
36	4	4.900	2.173	44
37	3	2.840	2.193	74
38	2	2.247	2.247	78
39	5	5.208	2.264	60
40	4	5.531	2.322	84
41	3	3.394	2.324	62

Iterações de Formação dos Clusters

Cluster formado na iteração i	Número de bancos incluídos	SEQDC	Acréscimo no SEQDC Total	Iteração em que foi agrupado a outro cluster
42	2	2.430	2.430	68
43	2	2.606	2.606	69
44	5	7.587	2.687	60
45	3	4.127	2.824	52
46	2	2.892	2.892	58
47	4	4.985	2.999	91
48	2	3.018	3.018	77
49	2	3.394	3.394	69
50	3	5.148	3.400	86
51	2	3.408	3.408	73
52	4	7.544	3.417	72
53	2	3.425	3.425	66
54	2	3.494	3.494	82
55	2	3.497	3.497	103
56	8	7.283	3.624	115
57	2	3.625	3.625	85
58	3	6.582	3.690	76
59	2	3.697	3.697	89
60	10	16.945	4.150	72
61	2	4.321	4.321	65
62	7	12.886	4.480	86
63	4	7.635	4.611	83
64	2	4.691	4.691	90
65	4	9.758	4.698	67
66	3	8.743	5.317	88
67	5	15.215	5.458	89
68	3	7.906	5.476	85
69	4	11.566	5.566	92
70	2	5.596	5.596	94
71	6	11.487	5.708	76
72	14	30.324	5.835	84
73	4	10.848	5.962	95
74	4	8.901	6.060	92
75	3	8.209	6.247	102
76	9	24.608	6.539	98
77	3	9.611	6.593	104
78	3	8.899	6.652	80
79	4	9.275	6.653	109
80	4	15.650	6.750	96
81	4	8.974	7.380	119
82	3	10.900	7.406	105

Iterações de Formação dos Clusters

Cluster formado na iteração i	Número de bancos incluídos	SEQDC	Acréscimo no SEQDC Total	Iteração em que foi agrupado a outro cluster
83	5	15.077	7.442	107
84	18	43.541	7.687	100
85	5	19.665	8.133	94
86	10	26.169	8.134	91
87	2	8.309	8.309	106
88	4	17.381	8.638	97
89	7	27.551	8.638	102
90	3	14.754	10.064	101
91	14	41.519	10.365	112
92	8	31.324	10.857	110
93	2	11.059	11.059	99
94	7	36.451	11.190	105
95	5	22.258	11.409	104
96	5	28.189	12.539	106
97	5	30.575	13.194	98
98	14	68.523	13.340	110
99	3	24.463	13.404	114
100	19	57.365	13.824	107
101	4	29.290	14.536	108
102	10	50.583	14.823	111
103	3	19.930	16.433	109
104	8	48.430	16.562	113
105	10	65.813	18.463	108
106	7	56.173	19.675	113
107	24	92.334	19.892	112
108	14	115.921	20.818	120
109	7	51.429	22.224	111
110	22	129.557	29.710	118
111	17	134.371	32.359	115
112	38	166.571	32.719	119
113	15	138.811	34.208	116
114	4	62.295	37.832	117
115	25	189.336	47.683	118
116	16	191.377	52.566	117
117	20	312.445	58.773	120
118	47	395.835	76.942	121
119	42	252.881	77.336	121
120	34	523.779	95.413	122
121	89	814.678	165.962	122
122	123	1751.978	413.521	

BANCO ANO	ABN 90	ABN 91	ABN 92	BANIF 89	BANIF 90	BANIF 91	BANIF 92	BARCLA 89	BARCLA 90
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:									
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.07701	0.04353	0.06260	0.22957	0.13181	0.16104	0.19278	0.26108	0.05642
Crédito Clientes / Activo	0.75505	0.46381	0.57264	0.42548	0.43156	0.39914	0.46809	0.35215	0.42479
Crédito IC / Activo	0.02563	0.27800	0.27121	0.10842	0.17667	0.14903	0.15517	0.27089	0.30650
Aplicações Títulos / Activo	0.12465	0.19075	0.06970	0.17381	0.18028	0.21748	0.13049	0.13280	0.11121
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.88926	0.91659	0.69122	0.32454	0.34510	0.17910	0.15672	0.79034	0.72383
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.03876	0.05383	0.04634	0.36292	0.32211	0.48620	0.62006	0.00073	0.01147
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.07197	0.02958	0.12443	0.17242	0.20655	0.19893	0.18245	0.10080	0.17561
Capitas Próprios / Activo	0.30133	0.07126	0.04372	0.18020	0.13219	0.12387	0.11974	0.17132	0.15969
Activo Total	11937	50575	84472	118558	183661	230180	259487	55377	59924
Número de Balcões	1	2	4	19	26	31	41	3	8
Activo / Efectivos	519	1488	1836	282	385	413	391	527	237
Produto Bancário / Efectivos	34	32	28	13	21	21	21	24	11
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1314	0.0667	0.0446	0.1145	0.1325	0.1280	0.1402	0.0984	0.1603
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.9864	0.9395	0.9764	0.9247	0.8962	0.9197	0.9102	0.9452	0.9147
Taxa média dos Recursos	17.86%	10.51%	11.87%	9.51%	8.24%	10.52%	11.17%	11.67%	16.90%
Margem de Intermediação	1.16%	1.13%	0.81%	3.45%	4.19%	3.65%	3.69%	1.94%	2.93%
Indicadores de performance:									
Cash Flow Explor. / Activo Líq.	4.1%	1.5%	1.0%	3.3%	3.8%	3.3%	3.3%	3.3%	2.3%
Result. Exercício / Cap. Próprios	2.7%	2.6%	3.6%	0.8%	12.0%	14.8%	13.9%	13.8%	0.8%

BANCO ANO	BCI 89	BCI 90	BCI 91	BCI 92	BCM 91	BCM 92	BCP 89	BCP 90	BCP 91
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:									
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.33877	0.18149	0.17483	0.18334	0.01911	0.08621	0.36454	0.17449	0.16599
Crédito Clientes / Activo	0.47213	0.64015	0.42107	0.47401	0.35150	0.44142	0.26812	0.36633	0.42628
Crédito IC / Activo	0.12455	0.03612	0.12779	0.14239	0.17015	0.15716	0.09608	0.04403	0.07054
Aplicações Títulos / Activo	0.08313	0.05264	0.17841	0.13395	0.29847	0.15412	0.23508	0.33444	0.25883
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.39516	0.34152	0.28362	0.19661	0.42724	0.29865	0.20998	0.20841	0.23361
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.23033	0.26363	0.34292	0.48836	0.35302	0.38796	0.22725	0.31077	0.35968
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.31268	0.28241	0.26976	0.26566	0.09370	0.15814	0.35180	0.24240	0.23930
Capitas Próprios / Activo	0.15972	0.16578	0.09569	0.10841	0.07671	0.07682	0.11978	0.15450	0.11920
Activo Total	104930	147276	304823	344663	169177	228400	519223	804567	1210202
Número de Balcões	20	25	84	85	14	16	51	131	242
Activo / Efectivos	256	233	225	247	877	457	325	342	355
Produto Bancário / Efectivos	17	18	10	14	26	14	14	19	20
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1500	0.1850	0.2446	0.1977	0.0854	0.0855	0.1325	0.1505	0.1636
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.8919	0.8696	0.9130	0.8352	0.8621	0.7696	0.7327	0.7685	0.7918
Taxa média dos Recursos	6.59%	7.66%	6.77%	11.27%	9.63%	11.77%	5.84%	7.84%	9.15%
Margem de Intermediação	4.60%	6.17%	4.16%	3.86%	3.26%	3.35%	3.52%	4.12%	3.80%
Indicadores de performance:									
Cash Flow Explor. / Activo Líq.	4.7%	5.1%	2.1%	2.4%	2.2%	2.3%	2.9%	3.6%	3.2%
Result. Exercício / Cap. Próprios	17.9%	13.4%	7.9%	5.9%	14.3%	12.8%	16.5%	11.1%	12.6%

BANCO ANO	BCP 92	BESCL 89	BESCL 90	BESCL 91	BESCL 92	BEX 90	BEX 91	BEX 92	BFB 89
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:									
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.15954	0.23718	0.18734	0.19030	0.16189	0.11337	0.17670	0.19811	0.25220
Crédito Clientes / Activo	0.41266	0.39153	0.42890	0.43730	0.44993	0.75063	0.55983	0.57105	0.40026
Crédito IC / Activo	0.11130	0.19338	0.18982	0.07807	0.08480	0.04922	0.12943	0.09051	0.13813
Aplicações Títulos / Activo	0.23883	0.14799	0.14683	0.24373	0.24783	0.04843	0.05558	0.05449	0.13804
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.19068	0.24642	0.26498	0.21813	0.23586	0.66912	0.34011	0.26369	0.22485
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.36823	0.48823	0.45714	0.47465	0.49098	0.10093	0.45506	0.53108	0.48035
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.39211	0.22793	0.22470	0.22246	0.19461	0.14083	0.20441	0.20523	0.29169
Capitas Próprios / Activo	0.10338	0.03320	0.04646	0.05899	0.06236	0.26556	0.24851	0.15748	0.03609
Activo Total	1527113	1135001	1197356	1402581	1742090	13835	27653	42779	510798
Número de Balcões	266	154	163	220	230	3	8	13	101
Activo / Efectivos	370	170	178	211	251	256	279	303	160
Produto Bancário / Efectivos	23	8	10	12	12	14	16	14	6
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1805	0.1379	0.1483	0.1766	0.1694	0.1786	0.2377	0.2092	0.1837
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.7722	0.8787	0.8962	0.9074	0.8743	0.9610	0.9608	0.9488	0.8966
Taxa média dos Recursos	9.83%	9.02%	9.64%	9.34%	10.01%	8.36%	8.27%	11.23%	8.31%
Margem de Intermediação	4.60%	3.41%	4.46%	4.62%	3.63%	3.55%	4.48%	3.37%	3.18%
Indicadores de performance:									
Cash Flow Explor. / Activo Líq.	3.7%	2.9%	3.4%	3.1%	2.7%	3.5%	3.0%	1.7%	1.6%
Result. Exercício / Cap. Próprios	13.1%	17.3%	22.6%	19.0%	17.0%	3.9%	2.9%	-4.6%	6.7%

BANCO	BFB	BFB	BFB	BFB	BFE	BFE	BFE	BFE	BFE	BIC	BIC
ANO	90	91	92	89	90	91	92	89	90	89	90
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:											
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.17991	0.18719	0.20334	0.12054	0.09653	0.12636	0.13196	0.32156	0.21371		
Crédito Clientes / Activo	0.36855	0.32966	0.23519	0.62782	0.54173	0.47708	0.36876	0.44222	0.51473		
Crédito IC / Activo	0.22792	0.11007	0.34239	0.06757	0.14748	0.15134	0.16423	0.10365	0.11808		
Aplicações Títulos / Activo	0.13699	0.32262	0.16467	0.11751	0.11229	0.13284	0.28106	0.11324	0.08564		
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.23942	0.22200	0.15021	0.27820	0.37567	0.41776	0.21998	0.38702	0.27784		
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.47601	0.50790	0.55152	0.48078	0.36155	0.38053	0.59975	0.06459	0.14250		
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.28024	0.24502	0.27484	0.08845	0.08249	0.07616	0.13711	0.30981	0.22984		
Capitas Próprios / Activo	0.04192	0.07571	0.05888	0.05230	0.12366	0.14970	0.06789	0.12801	0.14818		
Activo Total	527256	719415	793774	390312	488171	571417	1382297	83628	101867		
Número de Balcões	114	119	144	22	24	30	37	3	6		
Activo / Efectivos	169	232	268	488	532	597	266	412	352		
Produto Bancário / Efectivos	9	12	14	26	27	31	5	22	23		
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1734	0.1954	0.1855	0.0630	0.0686	0.0753	0.0665	0.1130	0.1281		
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.8738	0.8962	0.8743	0.9472	0.9486	0.9229	0.7414	0.7940	0.8659		
Taxa média dos Recursos	9.15%	8.43%	9.60%	12.56%	11.90%	11.35%	5.31%	9.07%	13.37%		
Margem de Intermediação	5.10%	4.17%	4.01%	3.88%	3.99%	4.50%	1.27%	3.91%	4.21%		
Indicadores de performance:											
Cash Flow Explor. / Activo Liq.	2.7%	2.6%	2.7%	4.6%	4.1%	4.5%	3.1%	3.9%	4.2%		
Result. Exercício / Cap. Próprios	10.0%	8.6%	8.5%	15.2%	9.7%	9.6%	12.2%	18.7%	9.8%		

BANCO ANO	BNU 91	BNU 92	BPA 89	BPA 90	BPA 91	BPA 92	BPI 89	BPI 90	BPI 91
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:									
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.16066	0.16060	0.18593	0.12969	0.12703	0.11241	0.09108	0.02656	0.14436
Crédito Clientes / Activo	0.41938	0.46179	0.35516	0.36246	0.33362	0.38257	0.53990	0.51069	0.33428
Crédito IC / Activo	0.15377	0.14745	0.24508	0.18787	0.11560	0.12072	0.06728	0.08733	0.09786
Aplicações Títulos / Activo	0.16983	0.15778	0.14396	0.25333	0.36902	0.28108	0.21356	0.30800	0.35463
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.22589	0.20910	0.31645	0.34987	0.32259	0.31857	0.49581	0.60023	0.32077
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.51346	0.53227	0.47232	0.46175	0.51787	0.51780	0.02247	0.03597	0.39276
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.23630	0.23631	0.20489	0.18151	0.15308	0.14309	0.15805	0.04440	0.19031
Capitas Próprios / Activo	0.05675	0.02892	0.01924	0.02808	0.03913	0.06408	0.16273	0.25268	0.03655
Activo Total	848162	1018535	1381349	1454781	1804051	2247963	119173	171273	975170
Número de Balcões	161	169	143	157	204	266	2	2	2
Activo / Efectivos	192	204	230	238	316	347	697	711	3261
Produto Bancário / Efectivos	9	9	9	11	13	14	31	43	91
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.2053	0.2208	0.1201	0.1188	0.1399	0.1298	0.0780	0.0682	0.1334
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.8086	0.8431	0.8198	0.8041	0.8635	0.8213	0.8899	0.9191	0.8859
Taxa média dos Recursos	8.48%	8.26%	9.88%	10.50%	9.73%	10.10%	8.00%	12.19%	5.11%
Margem de Intermediação	3.49%	2.95%	3.34%	3.61%	3.53%	3.39%	3.25%	2.77%	2.29%
Indicadores de performance:									
Cash Flow Explor. / Activo Liq.	1.9%	1.6%	2.5%	2.8%	2.2%	2.3%	3.6%	5.1%	1.8%
Result. Exercício / Cap. Próprios	3.4%	-54.4%	19.0%	29.4%	35.4%	14.0%	19.4%	20.0%	26.2%

BANCO	BPI	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BPSM	BTA	BTA	BTA	BTA	BTA
ANO	92	89	90	91	92	89	90	91	92	90	91	92
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:												
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.15704	0.22855	0.16064	0.16201	0.16748	0.19590	0.16056	0.15201		0.16524		
Crédito Clientes / Activo	0.25177	0.30120	0.29512	0.31306	0.34892	0.40287	0.35020	0.32855		0.42704		
Crédito IC / Activo	0.26398	0.25688	0.23174	0.18155	0.19779	0.19928	0.14545	0.11048		0.08777		
Aplicações Títulos / Activo	0.26399	0.13165	0.17121	0.28190	0.21942	0.13376	0.26146	0.36911		0.26323		
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.23874	0.25999	0.19916	0.19245	0.15322	0.30789	0.28443	0.26231		0.19981		
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.45308	0.47790	0.52809	0.56111	0.58275	0.44352	0.51128	0.57260		0.61134		
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.21254	0.24502	0.25277	0.22800	0.24481	0.23730	0.18768	0.15547		0.17096		
Capitas Próprios / Activo	0.04401	0.02413	0.03341	0.03645	0.04727	0.04771	0.05597	0.06431		0.04456		
Activo Total	1081139	960950	1030935	1114120	1266428	825576	1085506	1438039		2318619		
Número de Balcões	3	152	188	194	213	138	182	202		230		
Activo / Efectivos	338	148	165	185	206	192	256	350		318		
Produto Bancário / Efectivos	16	4	10	11	9	9	13	17		11		
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1282	0.2076	0.1626	0.1624	0.1711	0.1441	0.1269	0.1181		0.1181		
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.8718	0.8804	0.7833	0.8268	0.9005	0.8963	0.8863	0.8688		0.8606		
Taxa média dos Recursos	12.12%	8.76%	9.78%	9.88%	10.43%	9.74%	9.47%	10.27%		8.85%		
Margem de Intermediação	3.79%	2.78%	4.75%	3.99%	3.68%	3.86%	4.63%	3.64%		2.53%		
Indicadores de performance:												
Cash Flow Explor. / Activo Liq.	3.0%	0.5%	3.4%	3.3%	2.1%	2.5%	3.3%	3.5%		2.4%		
Result. Exercício / Cap. Próprios	29.3%	5.6%	4.4%	5.1%	1.7%	7.8%	15.9%	20.0%		21.7%		

BANCO	BTQ	BTQ	CGD	CGD	CGD	CGD	CHASE	CHASE	CHASE
ANO	91	92	89	90	91	92	89	90	91
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:									
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.01695	0.04957	0.15276	0.15222	0.16225	0.15568	0.21413	0.06138	0.18877
Crédito Clientes / Activo	0.71943	0.48596	0.45307	0.45575	0.46220	0.47523	0.31368	0.66260	0.62607
Crédito IC / Activo	0.04404	0.37547	0.09177	0.12357	0.07536	0.10272	0.20985	0.10410	0.06244
Aplicações Títulos / Activo	0.11478	0.06507	0.19607	0.17837	0.19680	0.18606	0.10055	0.06954	0.10267
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.87640	0.47899	0.09630	0.06921	0.08349	0.11479	0.88517	0.86854	0.78256
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.10302	0.07488	0.66230	0.68790	0.65190	0.62472	0.01981	0.09040	0.01625
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.02058	0.03128	0.23754	0.23470	0.25543	0.24644	0.09502	0.04105	0.20119
Capitas Próprios / Activo	0.27414	0.19970	0.06628	0.07802	0.08413	0.07153	0.13415	0.23062	0.25551
Activo Total	14759	20300	2658732	2912767	3319005	4857408	32323	22075	17522
Número de Balcões	1	1	401	414	453	478	1	1	1
Activo / Efectivos	1054	1562	271	294	334	289	951	649	565
Produto Bancário / Efectivos	80	85	12	15	18	10	40	55	62
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.0729	0.0738	0.0925	0.0843	0.0878	0.1080	0.0622	0.0832	0.0885
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.9231	0.8259	0.9663	0.9164	0.9235	0.9132	0.9804	0.9744	0.9593
Taxa média dos Recursos	15.39%	13.04%	9.27%	10.19%	10.11%	7.47%	10.02%	17.99%	18.94%
Margem de Intermediação	2.37%	0.06%	5.03%	4.98%	5.29%	3.14%	5.08%	4.81%	6.27%
Indicadores de performance:									
Cash Flow Explor. / Activo Líq.	6.3%	4.4%	3.4%	3.8%	4.0%	2.4%	3.5%	6.8%	9.2%
Result. Exercício / Cap. Próprios	12.9%	11.8%	11.1%	10.7%	10.3%	11.2%	16.1%	14.8%	21.8%

BANCO	CHASE	CITI	CITI	CITI	CITI	CITI	CL	CL	CL	CL
ANO	92	89	90	91	92	89	90	91	92	92
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:										
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.03118	0.16856	0.07433	0.07410	0.07349	0.47565	0.23141	0.27654	0.12432	
Crédito Clientes / Activo	0.87727	0.33407	0.60310	0.52398	0.25189	0.35297	0.39334	0.46168	0.33881	
Crédito IC / Activo	0.03659	0.20304	0.09635	0.01570	0.55032	0.03264	0.21002	0.15117	0.23837	
Aplicações Títulos / Activo	0.02876	0.27243	0.15925	0.35719	0.11445	0.10015	0.13882	0.09393	0.24102	
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.95246	0.70994	0.66136	0.70037	0.73014	0.30938	0.32192	0.33194	0.45882	
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.00538	0.19199	0.13226	0.11745	0.09811	0.18318	0.18732	0.35784	0.26946	
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.04216	0.09806	0.20638	0.18218	0.17175	0.49275	0.49067	0.31014	0.17284	
Capitas Próprios / Activo	0.35787	0.22046	0.30677	0.27544	0.20331	0.09558	0.09808	0.09072	0.06104	
Activo Total	13664	38678	29589	37322	55560	127315	130499	148590	231371	
Número de Balcões	1	2	2	2	2	15	18	19	19	
Activo / Efectivos	455	569	379	633	975	234	225	247	401	
Produto Bancário / Efectivos	39	45	40	58	60	10	13	13	13	
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1605	0.1008	0.1259	0.1100	0.1407	0.1684	0.1947	0.1540	0.1421	
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.9540	0.9069	0.8886	0.8679	0.8500	0.9131	0.9245	0.9150	0.7911	
Taxa média dos Recursos	15.37%	16.12%	26.66%	23.46%	10.99%	10.52%	12.68%	14.79%	9.71%	
Margem de Intermediação	2.77%	3.46%	1.41%	1.04%	2.35%	3.16%	3.85%	2.81%	2.38%	
Indicadores de performance:										
Cash Flow Explor. / Activo Líq.	5.8%	5.9%	6.8%	6.3%	4.1%	2.3%	2.5%	2.4%	1.5%	
Result. Exercício / Cap. Próprios	8.4%	19.6%	12.7%	14.6%	11.7%	17.7%	11.0%	10.7%	1.1%	

BANCO	CPP	CPP	CPP	CPP	DBI	DBI	DBI	GENERA	GENERA	GENERA
ANO	89	90	91	92	91	92	91	89	90	91
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:										
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.22720	0.22461	0.22518	0.19184	0.05210	0.00847	0.16922	0.01482	0.03745	
Crédito Clientes / Activo	0.54537	0.57481	0.54425	0.54881	0.70323	0.29068	0.31493	0.41712	0.58363	
Crédito IC / Activo	0.03883	0.01661	0.02949	0.04285	0.09387	0.44934	0.34262	0.24549	0.11476	
Aplicações Títulos / Activo	0.08285	0.10795	0.12893	0.14511	0.09253	0.19414	0.15680	0.29481	0.23163	
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.02018	0.01425	0.02172	0.06514	0.49865	0.32325	0.80303	0.90514	0.72745	
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.66587	0.70969	0.72059	0.68895	0.04226	0.47879	0.03149	0.02050	0.15507	
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.26526	0.24130	0.22946	0.19601	0.03344	0.00789	0.16548	0.07435	0.02331	
Capitas Próprios / Activo	0.02739	0.04101	0.05013	0.04265	0.10411	0.05056	0.12919	0.12502	0.12590	
Activo Total	383842	406558	506147	620952	47939	197905	24050	29924	34909	
Número de Balcões	63	75	106	135	2	2	1	1	1	
Activo / Efectivos	154	164	191	220	786	2249	752	855	919	
Produto Bancário / Efectivos	6	6	8	9	40	42	30	31	34	
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1884	0.1649	0.1557	0.1561	0.1087	0.0542	0.0553	0.0636	0.0590	
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.9165	0.8755	0.8758	0.8607	0.8363	0.8515	0.9767	0.9794	0.9443	
Taxa média dos Recursos	9.32%	10.83%	11.18%	11.20%	13.01%	9.44%	12.25%	11.77%	15.38%	
Margem de Intermediação	3.79%	4.01%	3.66%	3.31%	2.62%	1.66%	1.92%	1.82%	1.00%	
Indicadores de performance:										
Cash Flow Explor. / Activo Liq.	1.6%	1.5%	2.0%	1.7%	3.4%	1.2%	3.3%	2.8%	2.8%	
Result. Exercício / Cap. Próprios	8.8%	8.2%	7.8%	0.8%	14.9%	5.8%	17.0%	15.2%	14.9%	

BANCO	GENERA	HISPAN	MANUF	MANUF	MANUF	MANUF	MELLO	MELLO	MONTEP	MONTEP
ANO	92	92	89	90	91	91	91	92	89	90
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:										
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.03194	0.09032	0.10950	0.13890	0.01406	0.11551	0.05537	0.17941		0.19030
Crédito Clientes / Activo	0.64426	0.40144	0.56375	0.56672	0.39322	0.55617	0.64253	0.62626		0.63229
Crédito IC / Activo	0.14799	0.34526	0.09256	0.11832	0.09326	0.18442	0.13493	0.04150		0.00828
Aplicações Títulos / Activo	0.14280	0.06948	0.19192	0.13973	0.43695	0.07500	0.08557	0.09445		0.10176
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.48250	0.54961	0.79407	0.80067	0.78083	0.53528	0.39719	0.08686		0.01249
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.07572	0.09508	0.04502	0.07313	0.16839	0.19027	0.23596	0.68448		0.74141
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.05482	0.03683	0.16091	0.12620	0.05077	0.11755	0.02728	0.22866		0.24610
Capitas Próprios / Activo	0.14379	0.15481	0.30246	0.35401	0.25026	0.21980	0.13595	0.04938		0.05673
Activo Total	35253	33983	71088	66758	96707	53667	91569	196364		205314
Número de Balcões	2	3	6	6	6	1	2	33		37
Activo / Efectivos	839	340	1128	804	1194	492	503	151		157
Produto Bancário / Efectivos	33	7	80	71	69	19	15	7		8
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.0716	0.2088	0.0470	0.0496	0.0502	0.1980	0.1490	0.1881		0.2032
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.9426	0.8440	0.8967	0.8875	0.9258	0.7336	0.8205	0.9670		0.9657
Taxa média dos Recursos	14.76%	19.83%	10.28%	16.33%	12.15%	6.20%	8.63%	9.82%		11.33%
Margem de Intermediação	1.44%	-0.08%	4.19%	3.82%	2.69%	2.53%	2.08%	3.98%		4.56%
Indicadores de performance:										
Cash Flow Explor. / Activo Líq.	2.7%	-2.2%	6.4%	7.9%	5.0%	2.2%	2.2%	1.9%		1.9%
Result. Exercício / Cap. Próprios	12.1%	-33.1%	15.5%	13.8%	12.4%	11.7%	8.6%	22.4%		18.4%



BANCO	MONTEP	MONTEP	UBP	UBP	UBP	UBP
ANO	91	92	89	90	91	92
Indicadores utilizados para a formação dos clusters:						
Disponibil. / Passivo Financeiro	0.18084	0.20782	0.31483	0.25727	0.23971	0.20416
Crédito Clientes / Activo	0.56762	0.58906	0.27743	0.28879	0.40057	0.42410
Crédito IC / Activo	0.04997	0.03352	0.16301	0.18768	0.03023	0.04293
Aplicações Títulos / Activo	0.13850	0.11336	0.15613	0.18544	0.26377	0.22166
Débitos IC / Passivo Financeiro	0.12399	0.04119	0.06783	0.06830	0.07486	0.17130
Dep. Prazo + Poup. / Pass. Financ.	0.65835	0.73507	0.55766	0.57694	0.62273	0.56801
Dep. Ordem / Passivo Financeiro	0.21766	0.22373	0.33133	0.32828	0.27637	0.22228
Capitas Próprios / Activo	0.05306	0.05411	0.03396	0.05867	0.05888	0.06474
Activo Total	254895	270262	519051	537787	563759	732017
Número de Balcões	53	73	128	133	152	164
Activo / Efectivos	184	183	146	156	170	213
Produto Bancário / Efectivos	8	8	6	8	11	11
Custos Admn. / Prov. Explor.	0.1886	0.2050	0.1581	0.1623	0.1693	0.1936
Juros Prov. Equip. / Prov. Explor.	0.9570	0.9554	0.8181	0.8823	0.8638	0.8493
Taxa média dos Recursos	10.52%	11.74%	7.91%	8.86%	9.76%	8.54%
Margem de Intermediação	4.27%	3.93%	3.84%	5.31%	5.01%	4.26%
Indicadores de performance:						
Cash Flow Explor. / Activo Liq.	2.1%	1.5%	2.0%	3.2%	3.6%	2.6%
Result. Exercício / Cap. Próprios	15.8%	7.6%	10.0%	8.0%	7.1%	2.9%

Resultados de los tests de homogeneidad por sexo

El presente informe muestra los resultados de los tests de homogeneidad por sexo para los datos de la tabla 1.

Tabla 1. Resultados de los tests de homogeneidad por sexo.

Test	Chi-square	Df	P-value	Significance
Chi-square	15.000	1	0.000	***
F	15.000	1	0.000	***
G	15.000	1	0.000	***
H	15.000	1	0.000	***
I	15.000	1	0.000	***
J	15.000	1	0.000	***
K	15.000	1	0.000	***
L	15.000	1	0.000	***
M	15.000	1	0.000	***
N	15.000	1	0.000	***
O	15.000	1	0.000	***
P	15.000	1	0.000	***
Q	15.000	1	0.000	***
R	15.000	1	0.000	***
S	15.000	1	0.000	***
T	15.000	1	0.000	***
U	15.000	1	0.000	***
V	15.000	1	0.000	***
W	15.000	1	0.000	***
X	15.000	1	0.000	***
Y	15.000	1	0.000	***
Z	15.000	1	0.000	***

ANEXO 4

Test	Chi-square	Df	P-value	Significance
Chi-square	15.000	1	0.000	***
F	15.000	1	0.000	***
G	15.000	1	0.000	***
H	15.000	1	0.000	***
I	15.000	1	0.000	***
J	15.000	1	0.000	***
K	15.000	1	0.000	***
L	15.000	1	0.000	***
M	15.000	1	0.000	***
N	15.000	1	0.000	***
O	15.000	1	0.000	***
P	15.000	1	0.000	***
Q	15.000	1	0.000	***
R	15.000	1	0.000	***
S	15.000	1	0.000	***
T	15.000	1	0.000	***
U	15.000	1	0.000	***
V	15.000	1	0.000	***
W	15.000	1	0.000	***
X	15.000	1	0.000	***
Y	15.000	1	0.000	***
Z	15.000	1	0.000	***

Test	Chi-square	Df	P-value	Significance
Chi-square	15.000	1	0.000	***
F	15.000	1	0.000	***
G	15.000	1	0.000	***
H	15.000	1	0.000	***
I	15.000	1	0.000	***
J	15.000	1	0.000	***
K	15.000	1	0.000	***
L	15.000	1	0.000	***
M	15.000	1	0.000	***
N	15.000	1	0.000	***
O	15.000	1	0.000	***
P	15.000	1	0.000	***
Q	15.000	1	0.000	***
R	15.000	1	0.000	***
S	15.000	1	0.000	***
T	15.000	1	0.000	***
U	15.000	1	0.000	***
V	15.000	1	0.000	***
W	15.000	1	0.000	***
X	15.000	1	0.000	***
Y	15.000	1	0.000	***
Z	15.000	1	0.000	***

Test	Chi-square	Df	P-value	Significance
Chi-square	15.000	1	0.000	***
F	15.000	1	0.000	***
G	15.000	1	0.000	***
H	15.000	1	0.000	***
I	15.000	1	0.000	***
J	15.000	1	0.000	***
K	15.000	1	0.000	***
L	15.000	1	0.000	***
M	15.000	1	0.000	***
N	15.000	1	0.000	***
O	15.000	1	0.000	***
P	15.000	1	0.000	***
Q	15.000	1	0.000	***
R	15.000	1	0.000	***
S	15.000	1	0.000	***
T	15.000	1	0.000	***
U	15.000	1	0.000	***
V	15.000	1	0.000	***
W	15.000	1	0.000	***
X	15.000	1	0.000	***
Y	15.000	1	0.000	***
Z	15.000	1	0.000	***

Resultados dos t-testes de homogeneidade dos clusters

(probabilidade de os bancos incluídos terem sido retirados da mesma população)

Disponibilidades / Passivo Financeiro

V1	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	10.83%	36.35%	15.26%	0.11%	2.31%	54.91%	2.29%
Cluster 2	10.83%	----	19.30%	0.00%	0.02%	0.00%	78.46%	25.36%
Cluster 3	36.35%	19.30%	----	0.00%	0.07%	0.00%	63.12%	3.99%
Cluster 4	15.26%	0.00%	0.00%	----	59.17%	0.00%	0.24%	0.00%
Cluster 5	0.11%	0.02%	0.07%	59.17%	----	2.43%	6.70%	0.01%
Cluster 6	2.31%	0.00%	0.00%	0.00%	2.43%	----	0.01%	0.12%
Cluster 7	54.91%	78.46%	63.12%	0.24%	6.70%	0.01%	----	47.14%
Cluster 8	2.29%	25.36%	3.99%	0.00%	0.01%	0.12%	47.14%	----
Média	17.44%	19.14%	17.55%	10.67%	9.79%	0.70%	35.80%	11.27%

Crédito clientes / Activo

V2	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.85%	58.69%	0.27%	0.01%	89.54%	64.80%	5.73%
Cluster 2	0.85%	----	0.05%	0.00%	13.68%	0.01%	0.00%	0.03%
Cluster 3	58.69%	0.05%	----	0.00%	5.20%	28.96%	13.09%	2.05%
Cluster 4	0.27%	0.00%	0.00%	----	0.00%	0.02%	0.29%	69.41%
Cluster 5	0.01%	13.68%	5.20%	0.00%	----	0.75%	0.26%	0.01%
Cluster 6	89.54%	0.01%	28.96%	0.02%	0.75%	----	63.81%	9.25%
Cluster 7	64.80%	0.00%	13.09%	0.29%	0.26%	63.81%	----	16.31%
Cluster 8	5.73%	0.03%	2.05%	69.41%	0.01%	9.25%	16.31%	----
Média	31.41%	2.09%	15.43%	10.00%	2.84%	27.48%	22.65%	14.69%

Crédito IC / Activo

V3	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	23.23%	16.91%	11.39%	0.01%	84.85%	3.35%	3.25%
Cluster 2	23.23%	----	0.03%	0.01%	2.98%	10.76%	0.00%	0.00%
Cluster 3	16.91%	0.03%	----	20.29%	0.00%	14.01%	0.25%	0.00%
Cluster 4	11.39%	0.01%	20.29%	----	0.00%	1.67%	2.19%	0.00%
Cluster 5	0.01%	2.98%	0.00%	0.00%	----	0.74%	0.00%	0.04%
Cluster 6	84.85%	10.76%	14.01%	1.67%	0.74%	----	0.10%	0.01%
Cluster 7	3.35%	0.00%	0.25%	2.19%	0.00%	0.10%	----	2.85%
Cluster 8	3.25%	0.00%	0.00%	0.00%	0.04%	0.01%	2.85%	----
Média	20.43%	5.29%	7.36%	5.08%	0.54%	16.02%	1.25%	0.88%

Aplicações Titulos / Activo

V4	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	23.23%	45.81%	41.00%	0.01%	0.49%	97.33%	91.29%
Cluster 2	23.23%	----	33.43%	0.09%	52.09%	18.95%	12.15%	39.15%
Cluster 3	45.81%	33.43%	----	0.41%	9.13%	0.74%	30.57%	64.16%
Cluster 4	41.00%	0.09%	0.41%	----	0.03%	0.00%	24.33%	36.15%
Cluster 5	0.01%	52.09%	9.13%	0.03%	----	50.35%	5.06%	15.31%
Cluster 6	0.49%	18.95%	0.74%	0.00%	50.35%	----	0.35%	5.26%
Cluster 7	97.33%	12.15%	30.57%	24.33%	5.06%	0.35%	----	88.29%
Cluster 8	91.29%	39.15%	64.16%	36.15%	15.31%	5.26%	88.29%	----
Média	42.74%	25.58%	26.32%	14.57%	18.85%	10.88%	36.87%	48.52%

Resultados dos t-testes de homogeneidade dos clusters

(probabilidade de os bancos incluídos terem sido retirados da mesma população)

Débitos IC / Passivo Financeiro

V5	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.00%	0.01%	1.07%	7.79%	3.13%	0.00%	0.85%
Cluster 2	0.00%	----	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	33.56%	0.13%
Cluster 3	0.01%	0.00%	----	0.00%	0.00%	0.48%	0.00%	13.31%
Cluster 4	1.07%	0.00%	0.00%	----	0.00%	12.06%	0.00%	0.00%
Cluster 5	7.79%	0.00%	0.00%	0.00%	----	0.04%	0.00%	0.01%
Cluster 6	3.13%	0.00%	0.48%	12.06%	0.04%	----	0.00%	1.25%
Cluster 7	0.00%	33.56%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	----	1.03%
Cluster 8	0.85%	0.13%	13.31%	0.00%	0.01%	1.25%	1.03%	----
Média	1.84%	4.81%	1.97%	1.88%	1.12%	2.42%	4.94%	2.37%

(Depósitos Prazo + Poupança) / Passivo Financeiro

V6	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.00%	0.02%	3.86%	3.62%	0.37%	0.00%	0.87%
Cluster 2	0.00%	----	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	13.21%	2.80%
Cluster 3	0.02%	0.00%	----	0.00%	0.00%	97.29%	0.00%	27.86%
Cluster 4	3.86%	0.00%	0.00%	----	0.02%	0.01%	0.00%	0.04%
Cluster 5	3.62%	0.00%	0.00%	0.02%	----	0.00%	0.00%	0.01%
Cluster 6	0.37%	0.01%	97.29%	0.01%	0.00%	----	0.00%	38.35%
Cluster 7	0.00%	13.21%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	----	0.38%
Cluster 8	0.87%	2.80%	27.86%	0.04%	0.01%	38.35%	0.38%	----
Média	1.25%	2.29%	17.88%	0.56%	0.52%	19.43%	1.94%	10.04%

Depósitos Ordem / Passivo Financeiro

V7	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.52%	1.21%	76.42%	28.27%	8.39%	0.02%	2.30%
Cluster 2	0.52%	----	42.71%	0.00%	0.07%	0.00%	21.34%	51.85%
Cluster 3	1.21%	42.71%	----	0.00%	0.26%	0.00%	3.05%	24.69%
Cluster 4	76.42%	0.00%	0.00%	----	91.84%	0.00%	0.00%	0.06%
Cluster 5	28.27%	0.07%	0.26%	91.84%	----	0.74%	0.00%	0.28%
Cluster 6	8.39%	0.00%	0.00%	0.00%	0.74%	----	0.00%	0.03%
Cluster 7	0.02%	21.34%	3.05%	0.00%	0.00%	0.00%	----	93.77%
Cluster 8	2.30%	51.85%	24.69%	0.06%	0.28%	0.03%	93.77%	----
Média	16.74%	16.64%	10.27%	24.05%	17.35%	1.31%	16.88%	24.71%

Capitais Próprios / Activo

V8	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.00%	12.34%	18.97%	0.05%	10.76%	3.27%	33.98%
Cluster 2	0.00%	----	0.00%	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%	0.14%
Cluster 3	12.34%	0.00%	----	0.00%	0.02%	3.94%	1.98%	57.37%
Cluster 4	18.97%	0.00%	0.00%	----	48.20%	0.00%	0.00%	0.17%
Cluster 5	0.05%	0.00%	0.02%	48.20%	----	0.34%	0.02%	3.49%
Cluster 6	10.76%	0.01%	3.94%	0.00%	0.34%	----	83.64%	54.91%
Cluster 7	3.27%	0.00%	1.98%	0.00%	0.02%	83.64%	----	51.74%
Cluster 8	33.98%	0.14%	57.37%	0.17%	3.49%	54.91%	51.74%	----
Média	11.34%	0.02%	10.81%	9.62%	7.44%	21.94%	20.09%	28.83%

Resultados dos t-testes de homogeneidade dos clusters

(probabilidade de os bancos incluídos terem sido retirados da mesma população)

Activo Líquido

V9	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.12%
Cluster 2	0.00%	----	0.59%	0.00%	0.00%	0.04%	3.08%	2.24%
Cluster 3	0.00%	0.59%	----	0.00%	36.96%	1.74%	1.23%	75.13%
Cluster 4	0.00%	0.00%	0.00%	----	0.04%	0.00%	0.00%	0.73%
Cluster 5	0.00%	0.00%	36.96%	0.04%	----	0.00%	0.00%	80.34%
Cluster 6	0.00%	0.04%	1.74%	0.00%	0.00%	----	14.05%	3.61%
Cluster 7	0.00%	3.08%	1.23%	0.00%	0.00%	14.05%	----	3.27%
Cluster 8	0.12%	2.24%	75.13%	0.73%	80.34%	3.61%	3.27%	----
Média	0.02%	0.85%	16.52%	0.11%	16.76%	2.78%	3.09%	23.63%

Número de Balcões

V10	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
Cluster 2	0.00%	----	0.03%	0.00%	0.00%	0.00%	73.05%	44.13%
Cluster 3	0.00%	0.03%	----	0.00%	0.00%	4.52%	0.02%	3.28%
Cluster 4	0.00%	0.00%	0.00%	----	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%
Cluster 5	0.00%	0.00%	0.00%	0.02%	----	0.00%	0.00%	0.00%
Cluster 6	0.00%	0.00%	4.52%	0.00%	0.00%	----	0.00%	0.00%
Cluster 7	0.00%	73.05%	0.02%	0.00%	0.00%	0.00%	----	38.23%
Cluster 8	0.00%	44.13%	3.28%	0.00%	0.00%	0.00%	38.23%	----
Média	0.00%	16.74%	1.12%	0.00%	0.00%	0.65%	15.90%	12.23%

Activo / Efectivos

V11	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	8.98%	6.40%	6.26%	0.00%	28.60%	1.86%	1.30%
Cluster 2	8.98%	----	20.72%	0.00%	0.11%	0.02%	3.59%	0.01%
Cluster 3	6.40%	20.72%	----	0.00%	0.00%	0.00%	0.03%	0.00%
Cluster 4	6.26%	0.00%	0.00%	----	5.55%	54.63%	0.00%	0.00%
Cluster 5	0.00%	0.11%	0.00%	5.55%	----	8.08%	0.02%	0.02%
Cluster 6	28.60%	0.02%	0.00%	54.63%	8.08%	----	0.00%	0.00%
Cluster 7	1.86%	3.59%	0.03%	0.00%	0.02%	0.00%	----	0.17%
Cluster 8	1.30%	0.01%	0.00%	0.00%	0.02%	0.00%	0.17%	----
Média	7.63%	4.78%	3.88%	9.49%	1.97%	13.05%	0.81%	0.22%

Produto Bancário / Efectivos

V12	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	0.89%	25.54%	22.16%	0.04%	88.41%	2.45%	0.27%
Cluster 2	0.89%	----	0.00%	0.00%	0.01%	0.00%	3.93%	8.56%
Cluster 3	25.54%	0.00%	----	0.00%	0.10%	5.64%	0.14%	0.00%
Cluster 4	22.16%	0.00%	0.00%	----	2.19%	2.52%	0.00%	0.00%
Cluster 5	0.04%	0.01%	0.10%	2.19%	----	0.28%	0.01%	0.07%
Cluster 6	88.41%	0.00%	5.64%	2.52%	0.28%	----	0.00%	0.00%
Cluster 7	2.45%	3.93%	0.14%	0.00%	0.01%	0.00%	----	0.07%
Cluster 8	0.27%	8.56%	0.00%	0.00%	0.07%	0.00%	0.07%	----
Média	19.97%	1.91%	4.49%	3.84%	0.39%	13.83%	0.94%	1.28%

Resultados dos t-testes de homogeneidade dos clusters

(probabilidade de os bancos incluídos terem sido retirados da mesma população)

Custos Admnistrativos / Proveitos Exploração

V13	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	54.49%	20.15%	0.00%	0.00%	0.10%	66.29%	74.99%
Cluster 2	54.49%	----	14.74%	0.00%	0.00%	0.00%	16.12%	83.36%
Cluster 3	20.15%	14.74%	----	0.29%	1.84%	0.08%	0.95%	32.10%
Cluster 4	0.00%	0.00%	0.29%	----	14.97%	1.23%	0.00%	0.04%
Cluster 5	0.00%	0.00%	1.84%	14.97%	----	53.00%	0.00%	0.10%
Cluster 6	0.10%	0.00%	0.08%	1.23%	53.00%	----	0.00%	0.31%
Cluster 7	66.29%	16.12%	0.95%	0.00%	0.00%	0.00%	----	49.24%
Cluster 8	74.99%	83.36%	32.10%	0.04%	0.10%	0.31%	49.24%	----
Média	30.86%	24.10%	10.02%	2.36%	9.99%	7.82%	18.94%	34.31%

Juros Proveitos Equiparados / Proveitos Exploração

V14	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	51.04%	19.60%	0.35%	74.81%	29.80%	74.22%	0.46%
Cluster 2	51.04%	----	18.01%	0.04%	65.07%	74.73%	14.75%	4.66%
Cluster 3	19.60%	18.01%	----	7.13%	14.82%	21.40%	0.95%	44.08%
Cluster 4	0.35%	0.04%	7.13%	----	0.06%	0.03%	0.00%	99.41%
Cluster 5	74.81%	65.07%	14.82%	0.06%	----	40.84%	41.12%	1.95%
Cluster 6	29.80%	74.73%	21.40%	0.03%	40.84%	----	4.10%	2.75%
Cluster 7	74.22%	14.75%	0.95%	0.00%	41.12%	4.10%	----	0.08%
Cluster 8	0.46%	4.66%	44.08%	99.41%	1.95%	2.75%	0.08%	----
Média	35.76%	32.61%	18.00%	15.29%	34.10%	24.81%	19.32%	21.91%

Taxa média dos Recursos

V15	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	3.01%	44.51%	99.39%	3.21%	62.57%	2.29%	83.83%
Cluster 2	3.01%	----	0.04%	0.00%	1.17%	0.05%	4.61%	4.21%
Cluster 3	44.51%	0.04%	----	2.59%	94.75%	62.12%	2.34%	59.77%
Cluster 4	99.39%	0.00%	2.59%	----	0.09%	15.82%	0.00%	60.41%
Cluster 5	3.21%	1.17%	94.75%	0.09%	----	60.11%	3.38%	38.26%
Cluster 6	62.57%	0.05%	62.12%	15.82%	60.11%	----	0.85%	80.37%
Cluster 7	2.29%	4.61%	2.34%	0.00%	3.38%	0.85%	----	5.47%
Cluster 8	83.83%	4.21%	59.77%	60.41%	38.26%	80.37%	5.47%	----
Média	42.69%	1.87%	38.01%	25.47%	28.71%	40.27%	2.71%	47.47%

Margem de Intermediação

V16	Cluster 1	Cluster 2	Cluster 3	Cluster 4	Cluster 5	Cluster 6	Cluster 7	Cluster 8
Cluster 1	----	15.91%	0.45%	8.84%	10.96%	98.90%	0.22%	0.59%
Cluster 2	15.91%	----	92.68%	1.54%	23.67%	1.20%	13.44%	18.52%
Cluster 3	0.45%	92.68%	----	0.00%	1.13%	0.00%	1.71%	1.12%
Cluster 4	8.84%	1.54%	0.00%	----	88.26%	1.37%	0.00%	0.00%
Cluster 5	10.96%	23.67%	1.13%	88.26%	----	13.76%	0.08%	0.02%
Cluster 6	98.90%	1.20%	0.00%	1.37%	13.76%	----	0.00%	0.02%
Cluster 7	0.22%	13.44%	1.71%	0.00%	0.08%	0.00%	----	48.50%
Cluster 8	0.59%	18.52%	1.12%	0.00%	0.02%	0.02%	48.50%	----
Média	19.41%	23.85%	13.87%	14.29%	19.70%	16.47%	9.14%	9.82%